1 sur 9

**Normes sociales & économiques**

**1. SÉANCE INTRODUCTIVE - LES NORMES SOCIALES**

La présence d’une vie sociale induit le respect de certaines règles.

Distinction entre le fait et la valeur / entre l’être et le devoir être (ref : Hume, dire qu’une chose est ne revient pas à dire qu’elle devrait être —> passage de l’un à l’autre compliqué, comment passer d’une considération factuelle à une considération normative).

Théorie durkheimienne sur normes sociales :

- les normes sociales (les valeurs) sont des **faits** —> de fait, les gens respectent des normes. - Il parle d’**analyse causale** du fait que les gens respectent certaines normes.

**Normes** = règles sociales de comportement qui répartissent les comportements & les actions en actions considérées comme **légitimes** ou **illégitimes** (d’entreprendre). Elles correspondent à des approbations/désapprobations sociales (ex : normes de justice, qu’est-ce qui est juste et injuste). Ces normes **prescritptives** (positives) nous disent ce qu’il faut faire, les normes **proscriptives**

(négatif) nous disent ce qu’il ne faut pas faire.

Les normes concernent tous les domaines de la vie sociales. Il y a des normes alimentaires (ex : interdit du cannibalisme), normes de langage, normes sexuelles…

Il y a des comportements qui échappent aux normes, et qui sont déterminés de manière causale. —> ex : psychologie dit qu’on a tendance à mémoriser 7 chiffres mais pas davantage Le fait que nous ayons des émotions = sujet complexe. Beaucoup de domaines affectés : la vie sexuelle, familiale et privée mais aussi économique, politique, culturelle, esthétique ou encore religieuse.

Les normes ont deux fonctions principales :

- **Coordination** : les normes permettent aux différentes personnes dans la vie sociales d’anticiper ce que les autres vont faire et d’ajuster leur comportement au comportement des autres (ex : normes du langage permet compréhension mutuelle, pas de langage privé car il ne permettrait pas de communiquer avec les autres).

- **Garantir des avantages** aux participants à la vie sociale :

- Situation où les normes permettent d’obtenir des avantages pour tous les participants à la vie sociale (ex : fait de porter un masque)

- Les avantages bénéficient à certains au détriment d’autres, des normes sont mises en place par des groupes dominants au détriment de groupes dominés (ex : esclavage) - Normes qui ne bénéficient à personne (ex : bizutage traditionnel)

Les normes créent parmi ceux qui les respectent un sentiment **d’appartenance collective**. Les indivs vont avoir un sentiment de solidarité, signalé par le respect de ces normes. Le non-respect des normes constitue un **groupe déviant**, lui aussi pouvant être régi par des normes et créant un sentiment de solidarité.

**Conséquence** = normes correspondent à des groupes (esprit *groupish*). Groupes se définissent par le fait qu’un certain nombre de personnes respectent les normes. Chaque indiv appartient simultanément à différents groupes régis par différents normes

—> les normes peuvent donc rentrer en conflit, se pose la question de quelle norme va prévaloir par rapport à telle autre

Pourquoi appartenons-nous à des groupes ? —> explication naturaliste n’est pas satisfaisante.

2 sur 9

Les normes peuvent conduire au conflit entre les groupes = fréquent.

Situations où il y a **pluralité de normes**, plusieurs possibilités :

- **Homogénéisation** des normes (normes diffs deviennent unique)

- Un groupe **impose** ses normes à un ou plusieurs autres groupes

- Certaines normes se mettent en place et permettent la **pluralité** d’autres normes

Il y a fondamentalement **3 types de normes** :

- **Normes sociales** au sens strict : normes qui tendent à prévaloir dans un groupe donné sans qu’il y est d’appareil institutionnel chargé de les faire respecter

- **Normes juridiques** : soutenues par un appareil institutionnel

- **Normes organisationnelles** : qui ne sont pas contraires aux normes juridiques, liées aux organisations (ex liées à la religion)

Pas de frontières nettes entre normes sociales formelles et informelles.

Les normes sont associées à des sanctions **positives** et **négatives**. Les sanctions positives s’appuient sur des normes sociales ou des institutions, elles encouragent les gens à respecter les normes.

**4 orientations pour expliquer l’émergence et la mise en place des normes :**

- **Perspective naturaliste** : considère que l’espèce humaine est une espèce naturelle. On a un certain nb de propriétés, notre tendances à appartenir à des groupes est d’origine naturelle. - **Modèle culturaliste** : normes sociales sont essentiellement variables culturellement et donc ne peuvent pas s’appuyer sur qqch qui est de l’ordre de la nature humaine.

- **Modèle économique** : explique les normes en termes d’intérêts. Explique pourquoi tout le monde respecte les normes —> elles bénéficient à tout le monde et permet aussi de comprendre la domination et l’exploitation.

- **Modèle rationaliste** : au sens kantien de justification rationnelle des normes, possibilité de justifier des normes et des décisions par référence à la rationalité

—> Notion de rationalité : selon Weber, ce qui dépasse la compréhension culturelle. **2. MODÈLES EXPLICATIFS DE L’ORIGINE ET DE LA VARIATION DES NORMES**

Les 4 grands modèles explicatifs vu avant : **nature, culture, intérêts et rationalité argumentative** vont être décrits. Possibilité d’une opposition et/ou d’une complémentarité entre ces différentes approches.

NATURE

2 perspectives :

- **Historique classique** sur ce qui relève de la nature humaine (nous appartenons à une espèce humaine, celle-ci ayant des caractéristiques différentes des animaux). Cette idée a été très présente dans la pensée philo moderne en Europe. La notion de culture vient du début 19ème avant les philosophes étaient naturalistes

- **Théorie des droits naturels** : la nature est là, soit une création divine. Cette perspective peut également ne pas être religieuse mais plus à la nature humaine telle qu’on la connaît

Grande mutation au 19ème siècle. On essaie d’interpréter la nature d’un **point de vue évolutif**, nous ne serions qu’une espèce parmi d’autres. Darwin (pas religieux), naturaliste britannique, a essayé d’analyser une dynamique de l’évolution de cette nature et de comprendre ses caractéristiques. Ajrd = opposants au darwinisme sont surtout religieux.

—> formation de l’espèce humaine sur 2M d’années, dimension biologique et neuronale…

3 sur 9

**Théories alternatives sur l’obésité** : phénomène des classes populaires de pays riches. Humains sont historiquement des chasseurs-cueilleurs, pendant 300m ans. Elle dépense historiquement bcp d’énergie pour de la nourriture peu abondante. Tendance au surpoids = déséquilibre entre énergie dépensée et utilisée (on mange + que nécessaire).

**Point de vue de la psychologie** : caractère à la fois naturel et social de l’esprit humain. Les enfants passent par des étapes de dvpt théorisé par Piager et ce n’est pas lié au milieu social.

Marx : 1er à avoir souligné le risque de prendre des facteurs sociaux pour facteurs naturels. Il a attaqué Ricardo et Mill qui considéraient que le marché était une forme naturelle de l’échange éco. Selon Marx : capitalisme historiquement daté et doit disparaître.

—> Sa théorie : on a une illusion de perspective et on prend de façon naturelle (ex : homophobe considère que homosexualité n’est pas naturelle alors que aussi présente chez les animaux).

**Darwinisme** : sélection des traits relativement mieux adaptés à l’environnement d’une espèce. Les organismes les plus adaptés sont ceux qui **mécaniquement** deviennent plus nombreux que les moins adaptés car ils se reproduisent plus facilement. Cela ne signifie pas qu’ils cherchent a avoir le plus de descendants.

- Ne suffit pas à définir les normes sociales, il faut **mettre en perspectives les évolutions** et les éléments de types darwinien de celle-ci. Cette théorie n’est pas strictement déterministe, il y a une flexibilité fondamentale de la nature humaine.

- Darwin ≠ Spencer : chez Spencer notion de « lutte pour la vie » mais mécanisme de sélection sont similaires (ex : « meilleures institutions » chez Spencer)

- Modèle Darwinien est inadapté à **l’interprétation du monde social** : chgts ne sont pas aléatoires et un nombre limité de chgts est possible dans une situation donnée, ils peuvent être imités intentionnellement.

- Limites raisonnement darwinien : variation culturelle des normes, importance des normes qui n’ont pas directement de valeur adaptative (ex : musique, maths), caractère souvent spéculatif du raisonnement darwinien sur les normes

**Autre possibilité** : **mécanismes de sélection sociale**. Différents d’une sélection darwinienne (ex : dvpt de l’anglais au détriment du français). Possibilité de mécanismes de sélection défavorables pour tous : exemple d’une attitude non coopératives qui génère une réponse non coopératives qui suscite en retour d’autres attitudes non coopératives, en sorte que tout le monde soit perdant.

CULTURE

**Culturalisme** en anthropologie : **incommensurabilité des normes et valeurs des différentes sociétés**. Conséquences relativistes : pas de validité supérieure de normes.

Durkheim : explication causale, par l’évolution de la société, de l’évolution des normes (pas relativiste).

**=>Toute culture est nécessairement compatible avec le fonctionnement du cerveau humain et du corps humain.**

- **Normes naturelles invariantes** à travers les cultures (ex : inceste).

- **Normes adaptatives** à des milieux (ex : Testart avec normes de fécondité, ds sociétés de chasseurs-cueilleurs femmes ne peuvent enfanter que tous les 3 ans).

- **Normes correspondent à une idée de progrès** (ex : domaine de la science).

- **Normes strictement variables** : sans caractère adaptatif particulier (ex : conventions arbitraires, rouler à gauche ou à droite).

4 sur 9

RATIONALITÉ (INTÉRÊT, MODÈLE ÉCONOMIQUE)

**Rapport à l’intérêt : normes dérivées de l’intérêt :**

- **Utiles à tous**

- **Utiles à certains / domination**

- **Normes utiles / non nuisibles (ex : boutons sur les vestes)**

- **Normes nuisibles à tous (ex : mutilations génitales)**

Les gens peuvent avoir les mêmes intérêts ou des intérêts différents, les intérêts sont susceptible d’entrer en conflit

**=> Séance 3 « Intérêts et valeurs » est le développement de cette partie**

RATIONALITÉ ARGUMENTATIVE (MODÈLE RATIONNALISTE)

**Justification argumentative**

- Possibilité d’une justification rationnelle des normes et des valeurs ?

- Articulation en socio entre cette possibilité idéale et le caractère situé des acteurs sociaux, et la typologie des prises de position normative

**=> Séance 4 est le développement de cette partie**

**3. INTÉRÊTS ET VALEURS**

Notion de **coûts et avantages**. Cette analyse en termes de coûts et d’avantages peut se faire au **niveau individuel et collectif** (qd les différents membres de la vie sociale ont des intérêts divergents).

**4 notions renvoient à cette idée :**

- **Coûts, avantages**

- **Intérêts**

- **Préférences**

- **Utilité**

—> On oppose souvent **intérêts et « valeurs »** (ex : avortement ou contraception contre valeurs catholiques). Toutefois, les **valeurs peuvent être intégrées à un raisonnement coût/avantage** (ex : choix du nb d’enfants).

La notion de coûts et avantages est **ambivalente**. Coûts et avantages peuvent également intégrer des dimensions culturelles (ex : dépenses dans le mariage).

Dans la littérature, on peut comparer les coûts avantages de différentes personnes donc **interpersonnelles** mais également **intrapersonnelle**. Exemple du fumeur : peut-il faire un calcul rationnel entre plaisir de fumer et risque ?

**Trois intérêts « typiques », qui sont la recherche de trois « bien » :**

- **Argent, richesse**

- **Pouvoir**

- **Prestige**

Cela ne correspond pas à des **motivations** identiques pour toutes les personnes. Cela ne veut pas dire que tout le monde recherche ces choses de manière équivalente. Ces intérêts peuvent également impliquer des valeurs (ex : communauté religieuses en conflit). Ils sont plus ou moins valorisés par des normes sociales.

On parle d’intérêt lorsque l’on est dans une situation de **jeu à somme nulle** : où l’avantage de l’un se fait au détriment de l’autre. Un **jeu à somme positive** au contraire est une situation où les personnes qui interagissent tirent un bénéfice mutuel de leur interaction.

Le pouvoir et le prestige relèvent structurellement de jeux à somme nulle.

5 sur 9

La richesse peut relever des deux :

- **Situation où la richesse d’une personne se fait au détriment de celle de l’autre** (= pb normatif central dans histoire des sociétés, quelle répartition des richesses ?)

- **Situation où l’enrichissement d’une personne coïncide avec l’enrichissement de l’autre** (ex : échange)

HOMO OECONOMICUS

Ce concept d’intérêts implique l’hypothèse d’un **comportement « économique »** chez l’homme : c’est l’**Homo oeconomicus,** terme de Vilfredo Pareto. Le concept est déjà présent chez Adam Smith : les indivs dans un échange recherchent leur intérêt personnel. Il décrit ces comportements motivés par **l’intérêt dans un cadre normatif plus général**. Smith dit que dans un échange, on ne s’en remet pas à la bienveillance du boucher mais bien à son intérêt.

—> historiquement, cette notion n’est pas associé à la rationalité

La rationalité de l’*homo oeconomicus* n’est pas nécessaire. **Agir en son intérêt n’est pas en soi rationnel : il s’agit d’une interprétation**. Adam Smith et John Stuart Mill ne parlent pas de rationalité à propos de la recherche de l’intérêt. Pareto dit que les agents éco agissent de manière logique, mais ils ne dit pas que les buts écos sont logiques en tant que tel.

C’est Weber qui décrit la **« rationalité instrumentale »** (choisir moyens adéquats pour atteindre un but) et l’associe avec la rationalité économique.

**Donc 3 évolutions :**

- **Rationalité économique**

- **Rationalité instrumentale**

- **Rationalité**

**Le marché met en scène des comportements égoïstes**. Richard Dawkins parle d’un gène égoïste chez l’humain. Adam Smith parle d’un égoïsme « juste » et limité par des normes. Il existerait aussi, notamment théorisé par **Weber**, l’égoïsme de groupe : une solidarité interne dans un groupe et l’opposition aux autres groupes.

Le marché qui met en scène ces comportements égoïstes présuppose lui-même des normes. La notion était déjà présente chez Hume, selon lui **le marché repose sur 3 normes** :

- **Droit de propriété**

- **Liberté des échanges**

- **Respect des contrats**

Les intérêts des indivs peuvent aller contre le marché en mettant en place des **monopoles** ou de la **tricherie**. La vie éco n’est pas seulement une vie de marché : important des normes limitatives du marché (par ex : interdiction de la conso de certains biens/pratiques).

**=> Il y a des choix motivés par l’intérêt au-delà du marché. Par exemple le nombre d’enfants.**

Tendance à la représentation utilitariste des choses : Simmel dans *Philosophie de l’argent* décrit une homogénéisation des biens par l’argent, la mise en place d’une « commensurabilité » = tout a un prix.

—> on considère que tous les biens ont une valeur, ce qui favorise la recherche de l’argent puisque l’argent peut tout acheter

—> MAIS :

- Les biens sont hétérogènes (ex : nucléaire moins coûteux mais pas positif), - Différentes « croyances » associées aux biens (ex : produits de luxe pas forcément mieux)

6 sur 9

**SÉANCE DU 22/10**

**4. Y A-T-IL UNE RATIONALITÉ DES VALEURS ET DES NORMES ?**

**Valeurs** (liberté d’expression) ≠ **Normes** (interdiction des propos négationnistes). Parsons avait établi un schéma hiérarchique selon lesquels les valeurs (liberté d’expression) donnent lieu à des normes (interdiction certains propos) qui donnent lieu à des institutions (Etat). **valeurs => normes => institutions**

Il y a fondamentalement **3 types de normes** :

- **Normes sociales au sens strict** : normes qui tendent à prévaloir dans un groupe donné sans qu’il y est d’appareil institutionnel chargé de les faire respecter

- **Normes juridiques** : soutenues par un appareil institutionnel

- **Normes organisationnelles** : qui ne sont pas contraires aux normes juridiques, liées aux organisations (ex liées à la religion)

—> **Ces 3 normes peuvent rentrer en conflit.**

**Rattraper un peu de cours ici, jusqu’à slide « rationalité instrumentale ».** MODÈLE DU « CHOIX RATIONNEL »

Modèle du **« choix rationnel »** associé à Coleman et Becker : c’est faire l’hypothèse que les acteurs sont mus par leurs intérêts.

Rappel : ambiguïté sur la nature des intérêts (identiques ou différents), mais les gens ont des intérêts différents (ex des fumeurs ou des non-fumeurs).

Dans ce modèle du choix rationnel, **ambiguïté de la signification du terme « rationalité** » : est-ce qu’elle désigne le choix des moyens par rapport au but ou les buts eux-mêmes ?

CONCEPT DE RATIONALITÉ CHEZ WEBER

**Deux idéaux-types de la rationalité** chez Weber :

- **Rationalité instrumentale (en finalité)** : ne correspond pas à une rationalité économique (même si les plupart des choix écos en relèvent), ni au « choix rationnel », agissement en orientant l’action d’après des fins, des moyens et des conséquences collatérales

- **Rationalité axiologique (len valeur)** : agissement de manière rationnelle au service d’une convictions (le devoir, la dignité, les prescriptions religieuses… injonctions ou exigences que l’acteur croit lui être imposé) = sentiment de devoir

**Articulation** entre ces deux valeurs, articulation entre rationalité en finalité et en valeur : - **Rationnel en finalité dans le choix des moyens par rapport à une valeur** (ex : Pape, je veux défendre le principe d’union homosexuelle mais j’ai le choix entre le pacs le mariage…etc qui auront des conséquences pratiques différentes)

- **On compare les fins sans valeurs, uniquement par besoins subjectifs** (ex : je préfère le pacs au mariage, pas par ref à des valeurs mais simplement pck du point de vue de mes besoins cela me correspond mieux)

**Rationalité économique** : rationalité en finalité ayant uniquement des buts économiques

7 sur 9

**V. UN SCÉNARIO D’ÉMERGENCE DES NORMES À PARTIR DES INTÉRÊTS DILEMMES SOCIAUX DE BASE ET LA DEMANDE DE NORMES**

**=> Les gens adhéreraient aux normes car ils ont de bonnes raisons, et qu’ils pensent qu’elles sont légitimes**

David Hume, les **deux fermiers et l’émergence de normes de respect des engagements** : - Idée : il prend l’exemple de deux voisins (fermiers) qui ont chacun engrangé la récolte. Ils ont tous deux besoin de l’aide de l’autre. Les 1er va demander l’aide du second et en échange promet de l’aider en retour. Mais conformément à un égoïsme de comportement, Hume fait l’hypothèse que la personne qui a bénéficié de l’aide de l’autre ne va pas l’aider en retour

Hume applique cela à une réflection sur le **droit de propriété**, le li**bre échange** et le **respect des contrats**. **Il essaye d’expliquer ces normes communes par référence à la réciprocité du respect des normes.**

**Droit de propriété** : si je ne respecte pas la récolte de mon voisin, mon voisin ne fera plus d’efforts et la richesse sera perdue

**Libre échange** : si deux pays ont avantage à mettre en place échanges entre eux, chacun a néanmoins intérêt à exporter mais pas à importer mais les deux perdront les bénéfices si ils mettent des barrières strictes

**Respect des normes** : chacun a intérêt à ne pas respecter, mais si personnes ne le fait les deux auront perdu

CARACTÉRISATION DES DILEMMES SOCIAUX

**Dilemme social** : **situation où, lorsque chacun fait son intérêt, chacun se retrouve dans une situation plus mauvaise que s’il avait respecté une norme limitative de son intérêt.**

—> Ex : si on fait l’hypothèse que les gens n’ont pas le soucis des autres, mais que chacun cherche à éviter d’être contaminer par le Corona, on peut dire que chacun a intérêt à ce que les autres ne contaminent pas mais ils n’ont pas spontanément la réaction de ne pas contaminer les autres. Donc si tout le monde respecte la norme tout le monde serait gagnant.

—> Situation de dilemme social , société de chasseurs-cueilleurs : norme de participation à la chasse même si personne n’a intérêt à y aller. Mais si personne ne le fait, pas de nourriture.

TROIS MOMENTS THÉORIQUES

Dans **situation de dilemme social**, il y a :

- **Une demande de normes** (afin de résoudre le dilemme)

- **L’émergence des normes** en situation de dilemme social (qui émergent ou pas) - **Le renforcement des normes** en situation de dilemme social

JEU PARADIGMATIQUE

James Coleman (*Foundations of social Theory*, 1990) : il

essaye d’expliquer pk et comment **situations sociales**

**émergent avec des normes qui tendent à réduire les**

**divergences d’intérêts** :

- Cas d’un jeu où les deux participants a le choix entre

contribuer à ce jeu et ne pas contribuer

- Somme de 9$ qui rapporte 1$ supplémentaire pour

chaque 3$ introduits (donc 9$ va ramener 3$)

8 sur 9

UNE NORME DE COOPÉRATION PERMET D’AMÉLIORER LA SITUATION DE TOUS

Exemples :

- **Trafic à un carrefour**

- **Guerre froide entre deux superpuissances**

- **Pbs environnementaux : réchauffement climatique et émission de carbone**

LES BIENS PUBLIC

**Un bien public est un bien non rival** : la consommation de ce bien par un agent n’affecte pas la quantité disponible pour les autres agents (non-rivalité).

**Un bien public pur est un bien non rival et non excluable** : il est difficile de faire payer l’accès à ce bien.

—> ex : le phare bénéficie à tous, donc personne n’a intérêt à le construire si l’on est assuré d’en bénéficier

—> Mène au paradoxe de l’action collective

LE PARADOXE DE L’ACTION COLLECTIVE

**Paradoxe de l’action collective** : **situation où, lorsque quelqu’un est assuré de bénéficier du résultat d’une action collective, personne n’a intérêt à l’entreprendre si elle est coûteuse. Chacun compte alors sur les autres. Le résultat est que l’action collective n’est pas entreprise.**

**Trois possibilités de résolution du paradoxe :**

- **Rôle de l’État** qui prend en charge la production du bien

- **Normes de participation** (par ex en faveur de l’action syndicale)

- **Récompenses spécifiques pour la participation**

LES EXTERNALITÉS

**Externalités** : **impact d’une action sur autrui, positif ou négatif. Important en éco/socio** => externalités non réductible à un « coût » ou un « avantage » simple, les représentations et les valeurs sont importantes

Ex : la voiture au début symbole de liberté, tout le monde en a et autoroutes partout alors que maintenant considérée comme nuisance, de moins en moins utilisées et accès restreint

THÉORIE DES EXTERNALITÉS ET L’ÉMERGENCE DES NORMES

De manière symétrique ou

Principe général des normes

Favoriser externalités positives et défavoriser externalités négatives

asymétrique (normes en faveur de tout le monde, ou au détriments de certains).

L’intérêt ne renvoie pas forcément à des normes de coopération, il peut conduire à des stratégies de domination

9 sur 9

**Dans un dilemme social** :

- **Le comportement des autres représente une externalité positive ou négative, de manière symétrique**

- **Encourager le respect de la norme, ou décourager le non respect de la norme** - **Normes de réciprocité symétrique**

- Coopérer si l’autre coopère

- Ne pas coopérer si l’autre de coopère pas

**Dans une situation de dilemme social, il y a un intérêt à l'émergence de normes qui en principe améliorent la situation de tout le monde mais chacun a ensuite intérêt à ne pas respecter cette norme : elle est fragile. Cette norme de réciprocité correspond à la résolution des dilemmes sociaux.** Si on raisonne uniquement en termes d’intérêt, l’intérêt ne conduit pas uniquement à la mise en place de normes de réciprocité, il peut aussi conduire à une asymétrie entre les personnes et à des normes où une partie va imposer son intérêt aux autres.