

Traduction de Howard S. Becker.

« Notes sur le concept d'engagement »* 1



Howard S. Becker est né à Chicago en 1928. Il a été professeur de sociologie à l'Université Northwestern de Chicago et à l'Université Washington de Seattle; il est aujourd'hui à la retraite. Il est considéré comme l'un des fondateurs de l'interactionnisme et est l'auteur de nombreux ouvrages qui figurent parmi les plus grands classiques de la sociologie mondiale, au premier rang desquels *Outsiders* (publication originale en 1963; traduit en français en 1985), une étude sur les mécanismes de la déviance, à partir de son expérience des milieux de musiciens de jazz de Chicago; *Les mondes de l'art* (publication originale en 1982; traduction française : 1988), ouvrage fondateur de sociologie de l'art; ou encore, plus récemment, *Les ficelles du métiers*, résumé passionnant de ses méthodes d'enseignement et de ses pratiques de recherche, à recommander à tous les apprentis sociologues... Celles et ceux qui souhaitent se familiariser plus avant avec ce grand sociologue américain peuvent consulter sa page personnelle : <http://home.earthlink.net/~hsbecker/>

Tracés remercie vivement Howard Becker d'avoir donné son accord pour la traduction inédite en français de ce texte. De son propre aveu, il considère ce texte comme l'un des plus importants qu'il ait écrit et déplore que celui-ci n'ait que peu été traduit et utilisé par les sociologues. Voilà qui est fait pour la traduction française, en espérant que celle-ci permette de donner à ce texte la place qu'il mérite...

Le terme d'engagement (*commitment*) connaît une popularité croissante dans le débat sociologique. Les sociologues l'utilisent pour analyser des comportements aussi bien individuels que collectifs. Ils en font un concept descriptif utilisé pour désigner des formes d'action caractéristiques de certains types d'individus ou de groupes. Ils en font une variable indépendante permettant d'expliquer certains types de comportements individuels ou collectifs. Ils l'utilisent dans l'analyse d'une grande variété

* Référence originale : Becker H. S., « Notes on the Concept of Commitment », *The American Journal of Sociology*, vol. 66, n° 1, 1960, p. 32-40.

1. Une version plus ancienne de ce travail a été présentée aux conférences du Midwest Sociological Society, en avril 1959. Je souhaite remercier Eliot Freidson, Blanche Geer, Sheldon Messinger ainsi que les consultants éditoriaux anonymes du *Journal* pour l'utilité de leurs observations.

de phénomènes : pouvoir, religion, recrutement professionnel, comportements dans l'entreprise, attitude politique, et ainsi de suite.²

Malgré cette utilisation répandue, l'apparition du concept d'engagement dans la littérature sociologique présente une particularité qu'un lecteur vigilant aura remarquée. Le concept d'engagement ressort indemne de toutes les tentatives d'explication formulées dans des articles citant pourtant abondamment des écrits antérieurs consacrés à des concepts qui nous sont aussi familiers que ceux de pouvoir ou de classe sociale. Voilà qui laisse supposer ce dont il en retourne en fait : le concept d'engagement a rarement fait l'objet d'une analyse formelle, et l'on observe peu de tentatives de l'intégrer explicitement aux théories sociologiques actuelles. Au lieu de cela, il a plutôt été traité comme un concept primitif, introduit au besoin, sans justification ni examen de ses signes distinctifs ou de son identité. Comme c'est souvent le cas de concepts utilisés de façon *ad hoc*, dont on fait l'économie de l'analyse, le terme en est venu à englober un large éventail de significations de sens commun, charriant ainsi toutes sortes d'ambiguïtés fort prévisibles.

Dans le texte qui suit, j'examinerai les utilisations faites du concept d'engagement et les raisons possibles de sa popularité croissante ; j'indiquerai ensuite la nature de l'un des mécanismes sociaux auquel le terme d'engagement réfère implicitement ; je développerai enfin une théorie rudimentaire des processus sociaux et des conditions mis en œuvre dans le fonctionnement de ce mécanisme. Puisque le terme a longtemps été utilisé pour exprimer un assortiment varié d'idées, il serait vain de spéculer sur sa signification « véritable ». J'ai pour ma part plutôt choisi l'une des multiples images évoquées par l'engagement, et j'ai tenté d'en éclaircir le sens. Ce faisant, je vais inévitablement laisser sur leur faim ceux pour qui le terme évoque plus immédiatement d'autres associations d'images que celle-ci. Le moyen définitif de remédier à cette injustice serait d'établir une classification et une clarification de l'intégralité des images qu'implique l'idée d'engagement.³

2. Voir les exemples suivants : E. Abrahamson *et al.*, « Social Power and Commitment: A Theoretical Statement », *American Sociological Review*, XXIII (février 1958), p. 15-22 ; Howard S. Becker et James Carper, « The Elements of Identification with an Occupation », *American Sociological Review*, XXI (juin 1956), p. 341-48 ; Bryan R. Wilson, « An Analysis of Sect Development », *American Sociological Review*, XXIV (janvier 1959), p. 3-15 ; Philip Selznick, *TVA and the Grass Roots* (Berkeley : University of California Press, 1953) ; et Irving Howe et Lewis Coser, *The American Communist Party : A Critical History, 1919-1957* (Boston : Beacon Press, 1957).

3. Établir ces classification et clarification n'est pas l'objet de cet article. On trouvera en revanche un des premiers efforts sur la question chez Gregory P. Stone, « Clothing and Social Relations : Appearance in the Context of Community Life » (unpublished PhD dissertation, Department of Sociology, University of Chicago, 1959). Je m'en suis d'ailleurs tenu à considérer le concept dans son application aux comportements individuels ; il apparaît pourtant souvent dans les analyses de comportements collectifs.

I.

Typiquement, les sociologues utilisent le concept d'engagement pour rendre compte des *lignes d'actions cohérentes*⁴ d'un individu. Howe et Coser cherchent par exemple à expliquer le comportement d'un partisan du parti communiste de la manière suivante : « Le stalinien ne s'engageait pas envers le marxisme en soi ; il s'engageait envers le parti et ses prétentions à "posséder" le marxisme. »⁵ Ce qu'ils veulent dire par là, c'est que le stalinien entreprend non pas de toujours suivre la pensée marxiste, mais plutôt de toujours respecter la prétention du parti de savoir en quoi consiste la vérité du marxisme. En somme, ils expliquent le soutien opiniâtre du partisan aux directives pourtant changeantes du parti par un engagement de sa part envers la croyance que le parti représente la source de la véritable doctrine marxiste.

Le concept d'engagement jouit également d'une utilisation théorique dans l'étude des carrières professionnelles. On explique le fait qu'habituellement les hommes s'installent dans une carrière, dans un domaine bien déterminé, et ne changent ni d'emploi ni de carrière, avec l'empressement proverbial de l'*homo economicus* soumis aux conditions changeantes du marché, en se référant au processus par lequel les hommes s'engagent vis-à-vis d'un métier particulier. James Carper et moi-même avons découvert que des étudiants diplômés de physiologie, qui voulaient au départ devenir médecins, avaient finalement développé un engagement envers le domaine de la physiologie tel que le diplôme de médecin qu'ils avaient auparavant tant convoité ne les intéressait plus du tout.⁶

Dans ces exemples – on pourrait en citer d'autres encore – l'engagement est utilisé pour rendre compte de ce que j'ai appelé plus haut la « cohérence du comportement ». Quelles sont les caractéristiques d'un tel comportement, pour lequel l'engagement semble constituer une variable d'explication si utile ?

Tout d'abord, celui-ci persiste dans le temps. L'individu continue de suivre la doctrine du parti ; il conserve le même emploi. Pourtant, la notion de ligne d'action cohérente implique plus que cela, puisque l'on considère souvent que des agencements d'activités très différents sont cohérents entre eux. Les exemples que l'on

4. N.D.T. : Nous avons traduit « consistent line of activity » par « ligne d'action cohérente ». Cette expression est aussi utilisée par Goffman dans *Les rites d'interactions*, et définie comme suit : « Toute personne vit dans un monde social qui l'amène à avoir des contacts, face-à-face ou médiatisés, avec les autres. Lors de ces contacts, l'individu tend à extérioriser ce qu'on nomme parfois une ligne de conduite, i.e. un canevas d'actes verbaux et non-verbaux qui lui sert à exprimer son point de vue sur la situation, et, par là, l'appréciation qu'il porte sur les participants, et en particulier sur lui-même. » (Goffman E., *Les rites d'interaction*, Paris, Minuit, 1974, p. 9)

5. *Op. cit.*, p. 521.

6. Howard S. Becker et James Carper, « The Development of Identification with an Occupation », *American Journal of Sociology*, LXI (janvier 1956), p. 289-298.

vient de citer cachent en réalité une grande diversité d'activités. Le stalinien pourrait aussi bien s'engager dans des lignes d'action diamétralement opposées, à mesure que la doctrine du parti évolue. Un individu qui conserve le même emploi peut de la même manière s'engager dans des activités très différentes au cours de sa carrière. Ces différentes activités ont en commun le fait d'être considérées par l'acteur social comme des activités qui, en dépit de leur apparente diversité, lui permettent de poursuivre un même objectif. En définitive, la notion de cohérence d'une ligne d'action semble impliquer le fait que l'acteur rejette des alternatives réalisables. Plusieurs trajectoires s'ouvrent à ses yeux, chacune pouvant tout aussi bien obtenir son approbation, mais il choisit la plus à même de lui permettre d'accomplir ses objectifs.

Rendre compte de la cohérence d'un comportement humain, telle que celle-ci vient d'être définie, est, bien sûr, un des problèmes centraux des sciences sociales. De nombreuses explications ont été avancées, sans qu'aucune ne se sorte indemne des assauts de la critique. Le grand nombre de critiques formulées laisse à penser que les sociologues sont encore à la recherche d'une explication de la cohérence des comportements qui ne souffre aucune exception. Au risque, pour des raisons de concision, de malmenager les argumentaires déployés par leurs auteurs, je me propose de résumer ici ces explications ainsi que les critiques qu'elles ont reçues.

Certaines des explications les plus évidemment sociologiques (au sens où elles sont les plus fermement fondées sur les processus d'interaction sociale), ont été des théories construites autour des deux concepts apparentés de sanction et de contrôle sociaux. Ces théories avancent que l'individu agit de manière cohérente parce qu'une activité d'un type particulier est considérée comme juste et adéquate dans leur société ou leur groupe social, et parce que toute déviation de ce standard est sanctionnée. On agit donc de manière cohérente parce qu'il est moralement inacceptable et/ou pratiquement inopportun d'agir autrement.

Il reste cependant à une telle théorie à expliquer la cohérence des comportements déviants. On explique souvent le phénomène de déviance de manière circulaire : un individu qui a initialement commis une infraction mineure est de plus en plus détaché (*alienated*) de la société normale, commettant par conséquent des infractions de plus en plus graves, et ainsi de suite.⁷ La déviance peut aussi s'expliquer comme le résultat d'un processus d'association différentielle⁸ : le déviant a plus tendance à entrer en relation avec des individus qui jugent son acte déviant juste (*proper*) qu'avec des individus issus de la majorité, qui pensent que cet acte est mauvais. Ici encore, la déviance est expliquée par référence au conflit opposant les objectifs culturels

7. Talcott Parsons, *The Social System* (Glencoe, Ill. : Free Press, 1951), p. 249-325.

8. Albert K. Cohen, Alfred R. Lindesmith, et Karl F. Schussler (sous sa direction), *The Sutherland Papers* (Bloomington : Indiana University Press, 1956), p. 7-29.

valorisés par tous les membres de la société à la rigoureuse restriction des moyens institutionnellement légitimes permettant de les atteindre⁹; cette explication ne rend pourtant compte que de la genèse de la déviance, et ne résout le problème de la cohérence des comportements qu'en présumant que ce conflit soit sans cesse présenté à l'individu. La validité ou le champ d'applicabilité de ces théories ont soulevé de sérieuses objections; aucune ne constituant une explication complète de la cohérence des comportements déviants.¹⁰

Le second problème lié aux théories fondées sur le concept de contrôle social est le fait que les individus obéissent aux règles sociales même si aucune sanction ne vient réprimer une transgression. Ce problème est résolu en posant l'intériorisation d'un autrui généralisé, témoin invisible qui nous force à appliquer les règles. Cette théorie est tout aussi généralement acceptée que critiquée par les sociologues, car elle n'offre aucune explication raisonnable de la manière dont les individus choisissent un témoin plutôt qu'un autre parmi l'ensemble de ceux qu'ils peuvent convoquer en esprit pour observer un acte donné.

D'autres efforts pour expliquer la cohérence des lignes d'action s'exposent aussi à la critique. Celles-ci sont parfois expliquées en supposant l'existence de valeurs culturelles universellement acceptées, qui informent et contraignent les comportements. Ce qui caractérise une société, c'est donc, disons, l'accent mis sur les valeurs d'accomplissement ou de neutralité affective; l'argument développé consiste à dire qu'un individu fera preuve de cohérence en choisissant, dans n'importe quelle situation, l'alternative qui lui permet d'exprimer ces valeurs. En d'autres termes, l'individu choisira les alternatives qui sont cohérentes avec une telle posture axiologique basique et logiquement déductibles de celle-ci. Une telle théorie rencontre, premièrement, quelque difficulté à déterminer quelles sont les valeurs fondamentales d'une société; les théoriciens qui caractérisent la société moderne comme étant traversée de conflits axiologiques pourraient toutefois soutenir qu'une telle difficulté est récurrente. Deuxièmement, cette théorie n'explique pas le processus par lequel les valeurs ainsi conçues affectent le comportement. Il semble peu probable, par exemple, qu'un individu procède à des déductions logiques à partir de prémisses axiologiques, et agisse selon ces déductions.

Les explications de la cohérence du comportement sont parfois importées de la psychologie ou de la psychanalyse. Elles soumettent la cohérence du compor-

9. Robert K. Merton, *Social Theory and Social Structure* (Glencoe, Ill. : Free Press, 1957), p. 131-160.

10. Pour une réflexion autour des approches de Parsons et Merton, voir Albert K. Cohen, « The Study of Social Disorganization and Deviant Behavior », in *Sociology Today: Problems and Prospects*, sous la direction de Robert K. Merton, Leonard Broom, et Leonard S. Cottrell Jr. (New York : Basic Books, 1959), p. 461-474. Pour une critique de la théorie de l'association différentielle par Sutherland, voir Cohen, Lindesmith et Schussler (dir.), *op. cit.*, p. 30-41. Voir également Foote, *op. cit.*, p. 35.

tement à la structure stable des besoins personnels. Ces théories affirment que les individus ont des besoins personnels stables, et agissent de manière cohérente de sorte à maximiser la possibilité de les satisfaire. Ce type de modèle est largement utilisé en sociologie, seul ou associé de façon éclectique à d'autres modèles. Mais les sociologues se montrent souvent réticents à employer une théorie qui explique les mécanismes comportementaux par des besoins individuels qui ne sont pas directement observables mais, en fait, souvent inférés du comportement même qu'ils sont censés expliquer.

En somme, de nombreux sociologues ne sont pas satisfaits par les explications actuelles de la cohérence des comportements humains. De mon point de vue, l'utilisation du concept d'engagement dans la sociologie actuelle constitue une tentative de résolution du problème de l'explication sociologique de la cohérence des comportements humains, qui ne comporte pas les défauts des théories présentées ci-avant. Le concept ne fait qu'ébaucher une théorie qui proposerait une telle solution ; il ne livre pas la théorie dans son entier. Une telle théorie spécifierait la nature des actes ou des états d'engagement. Elle définirait les conditions d'émergence de l'engagement. Elle indiquerait les conséquences comportementales des actes ou des états d'engagement. Dans le reste de cet article, j'examinerai certaines de ces idées, sans tenter d'en construire la théorie toute entière, mais en proposant une première approximation de réponses à ces questions.

Au moment de poser ces questions, j'ai délibérément réduit le référentiel du mot « engagement » à un mécanisme socio-psychologique précis, un de ceux que le terme suggère. Qu'il soit clair qu'on ne propose pas ici ce mécanisme comme l'unique explication possible de la cohérence des comportements humains. La présente analyse tente seulement de clarifier la nature d'une des familles de mécanismes associés œuvrant à la production de ce résultat.

II.

Quel type d'explication de la cohérence des comportements humains réside implicitement dans le concept d'engagement ? Un individu est clairement envisagé comme agissant de telle manière (« s'engageant »), ou comme étant dans une situation telle (« étant engagé »)¹¹ qu'il va à présent suivre une conduite cohérente. Mais, dans l'usage ordinaire du terme, la nature de l'acte ou de l'état d'engagement n'est pas

11. N.D.T. : la distinction entre l'engagement comme action (ou engagement en acte) et l'engagement comme état est malaisé à traduire en français, la langue anglaise permettant de distinguer plus clairement ces deux modalités de l'engagement. Nous avons traduit « made a commitment » par « s'engageant » et « being committed » par « étant engagé ».

spécifiée; comme si l'on considérait qu'il était explicatif en lui-même, ou bien intuitivement compréhensible. Si l'on utilise le concept de cette façon, la proposition selon laquelle l'engagement produit des lignes d'action cohérentes est tautologique car, quelles que soient nos intuitions sur son existence propre, l'engagement est alors synonyme du comportement engagé qu'il est censé expliquer. Il s'agit d'un événement hypothétique ou d'une condition, dont l'effectuation est inférée du fait que les individus agissent comme s'ils étaient engagés. Ainsi utilisé, le concept a les mêmes défauts que les théories psychologiques qui expliquent le comportement en se référant à un état inobservable du psychisme de l'acteur, cet état étant lui-même déduit de l'effectuation du comportement qu'il est censé expliquer.

Afin d'éviter ce péché tautologique, il nous faut caractériser le fait d'être engagé (*being committed*), indépendamment de l'engagement en acte qu'il est censé expliquer. Dans son analyse du processus de marchandage¹², Schelling nous fournit un exemple hypothétique dont l'analyse pourrait nous aider à caractériser les éléments de l'un des mécanismes qu'on pourrait appeler « engagement ». Supposez que vous êtes en train de marchander pour l'achat d'une maison; vous en offrez seize mille dollars, tandis que le vendeur insiste pour la vendre vingt mille. Supposez maintenant que vous proposez à votre adversaire une preuve certifiée que vous avez parié cinq mille dollars avec une tierce personne que vous ne payeriez pas la maison plus de seize mille dollars. Votre adversaire doit alors s'avouer vaincu, car vous perdriez de l'argent en surenchérissant : vous vous êtes engagé à ne pas payer plus que vous ne l'aviez originellement proposé.

L'engagement a été réalisé en faisant un *pari subsidiaire* (*side bet*)¹³. L'individu engagée agit de manière à impliquer directement dans son action certains de ses autres intérêts, au départ étrangers à l'action dans laquelle il s'engage. Par ses propres actions antérieures au marchandage final, il a mis en jeu une chose à laquelle il tient, et qui n'a au départ aucun rapport avec son enchaînement présent d'actions, en étant cohérent dans son comportement présent. Les conséquences de l'incohérence seraient tellement coûteuses, que l'incohérence dans l'attitude de marchandage n'est plus une alternative praticable.

12. Thomas C. Schelling, « An Essay on Bargaining », *American Economic Review*, XLVI (juin 1956), p. 281-306.

13. N.D.T. : « Pari subsidiaire » est la traduction de « side bet ». Ce concept est fondamental dans toute l'argumentation déployée par Howard Becker dans cet article : un « pari subsidiaire » est un élément externe aux actions et contribue à les rendre cohérentes les unes par rapport aux autres; il est ce qui engage l'individu à agir, dans une situation donnée, de façon cohérente. Il peut s'agir aussi bien d'une décision volontaire prise avant l'action considérée, que d'un ensemble de valeurs (propres au groupe social auquel appartient l'individu) qui déterminent la manière dont les conduites sont réglées. Ce pari est « subsidiaire » en ceci qu'il est donné de façon accessoire (ou préalable à l'action) et constitue un appui à l'action, ce qui la sous-tend.

Cet exemple présente les principaux éléments de l'engagement. D'abord, l'individu se trouve dans une situation où les conséquences d'une décision concernant une ligne d'action spécifique ont une influence sur des intérêts ou des activités qui n'y sont pas nécessairement liés. Ensuite, c'est par ses propres actions antérieures qu'il s'est mis dans cette situation.¹⁴ Un troisième élément, enfin, est tellement évident qu'on ne le remarque pas : l'individu engagé doit être conscient qu'il a constitué ce pari subsidiaire et que sa décision à ce sujet aura des ramifications au-delà. La reconnaissance par l'individu de l'intérêt créé par ses propres actions antérieures est une composante nécessaire de l'engagement, car même s'il s'agit effectivement d'un de ses intérêts, il n'agira pas en faveur de son accomplissement (c'est-à-dire qu'il n'agira pas de manière à gagner son pari subsidiaire), sauf s'il se rend compte que c'est nécessaire.

Remarquons que l'on peut, dans cet exemple, caractériser l'engagement indépendamment de l'activité cohérente qui en est la conséquence. Le pari subsidiaire de ne pas payer plus et l'intérêt supplémentaire qu'il crée en assurant le maintien du montant initial de l'offre se trouvent être indépendants du refus de payer davantage. Si nous devions interviewer ce marchandeur habile avant la dernière séance de marchandage, il nous dirait sûrement qu'il a compris que c'est en refusant de payer plus qu'il servirait ses intérêts.

Ainsi, chaque fois que nous proposons l'engagement comme explication de la cohérence d'un comportement, il nous faut observer indépendamment les principales composantes d'une telle affirmation : 1° les actions antérieures de l'individu mettant en jeu un intérêt au départ étranger à sa ligne d'action cohérente ; 2° sa reconnaissance des implications de cet intérêt au départ étranger dans son activité présente ; et 3° la ligne d'action cohérente qui en résulte.

Nous ne pouvons, bien sûr, attendre de la vie sociale qu'elle fasse souvent preuve de la simplicité classique de cet exemple économique. Les intérêts, paris subsidiaires et actes d'engagement, ainsi que les comportements qui résultent de ceux-ci, y sembleront plutôt confus et irrémédiablement mêlés, et une considérable ingéniosité sera nécessaire pour concevoir des critères appropriés par lesquels les différencier. Mais l'exemple économique nous fait voir la trame à rechercher sous le tissu de processus sociaux plus compliqués.

14. Jusqu'ici, la définition de l'engagement proposée est semblable à celle d'Abramson *et al.* (*op. cit.*, p. 16) : « Les lignes d'action engagées sont celles que le sujet se sent obligé de poursuivre, sous peine d'être pénalisé... Les lignes d'action engagées [...] sont des séquences d'action aux pénalités et aux coûts arrangés de manière à garantir leur sélection.

III.

Si nous limitons notre utilisation de l'engagement aux cas où l'individu a délibérément fait des paris subsidiaires, nous ne pourrions que rarement l'intégrer à nos analyses des phénomènes sociaux. Ce qui nous intéresse, c'est son utilisation possible pour rendre compte des situations où l'engagement d'un individu dans une organisation sociale a en fait engendré des paris subsidiaires à sa place, imposant ainsi une contrainte à ses activités futures. Cela peut se produire de différentes manières.

Un individu découvre parfois que ses actions futures sont contraintes par les paris subsidiaires qu'il a pu faire, en raison de l'existence d'*attentes culturelles généralisées* prévoyant des sanctions contre ceux qui les transgressent. Une telle attente culturelle est à l'œuvre dans le domaine du travail. Les gens considèrent qu'un homme ne devrait pas changer de travail trop souvent et qu'agir ainsi serait être fantasque et indigne de confiance. Deux mois après qu'il a commencé un emploi, on offre à un homme un autre emploi; il considère cet emploi comme bien supérieur, mais d'un autre côté, il estime avoir mis en jeu sa réputation d'homme de confiance sur le fait de ne pas quitter l'entreprise avant au moins un an; il déclinera donc, à regret, la proposition. Sa décision quant au nouvel emploi est contrainte par le fait qu'il ait changé d'emploi deux mois auparavant, ainsi que par sa connaissance du fait que, quel que soit l'attrait du nouvel emploi, il sera sévèrement sanctionné par une réputation d'homme fantasque et instable s'il l'accepte. L'existence d'attentes culturelles généralisées concernant l'attitude d'un homme adulte et responsable s'est associée à sa décision récente de faire de sa réputation personnelle, en théorie étrangère à sa décision à propos du nouvel emploi, l'enjeu de cette décision même.

Il arrive souvent qu'un individu découvre que des paris subsidiaires ont été faits à sa place, par la mise en œuvre d'*arrangements administratifs impersonnels*. Pour prendre un exemple simple, un homme qui souhaite quitter son emploi peut se heurter au fait que, à cause des règles régissant le fonds de retraite de l'entreprise, il ne pourra partir sans perdre la somme considérable qu'il détient dans ce fond. Toute décision relative au nouvel emploi implique un pari financier subsidiaire que le fond de retraite a, par ses règles, pris pour lui.

Le système de paris subsidiaires dus à des arrangements administratifs que présente le cas d'un enseignant de Chicago est un peu plus compliqué. Les enseignants préfèrent enseigner à des enfants issus de la classe moyenne. Pour cela, ils doivent être affectés à un établissement où l'on trouve ce genre d'enfants. Les enseignants peuvent déposer jusqu'à dix demandes d'affectation différentes; la décision d'affectation est prise sur le critère de la plus ancienne candidature en attente pour un établissement donné. Les nouveaux enseignants sont affectés aux établissements que personne

ne demande, c'est-à-dire ceux des classes inférieures, que les enseignants aiment le moins. Les écoles désirables, selon les critères des enseignants, ont d'interminables listes de candidatures en attente, tandis que les écoles les moins prisées ont, symétriquement, des listes bien plus courtes. L'enseignant d'une école des classes inférieures qui souhaite changer d'école doit, en choisissant les dix écoles où il postule, prendre en compte les paris subsidiaires que l'opération de transfert administratif a fait pour lui. Le plus important de ces paris a rapport au temps. S'il postule pour une des écoles les plus désirées, il perd le pari sur le temps qu'il lui reste à passer à son poste actuel, car il lui faudra beaucoup de temps pour atteindre le haut de la liste pour une de ces écoles. Il peut, au lieu de cela, choisir une école moins désirée (mais meilleure que celle dans laquelle elle se trouve à présent), qu'il rejoindra plus vite, gagnant ainsi le pari subsidiaire du temps. Le système de paris qui contraignent les demandes de transfert a été élaboré au préalable par les règles administratives régissant ces demandes.¹⁵

On pourrait se demander de quelle manière les actions antérieures de l'individu constituent un pari subsidiaire dans ces deux exemples. Comment s'est-il, par son propre fait, mis dans une situation où toute décision relative à un nouvel emploi ou à une demande de transfert implique ces considérations extérieures? N'y a-t-il pas plutôt joué aucun rôle, en étant soumis à la contrainte de forces entièrement extérieures? Sans sophisme, nous pouvons, je pense, considérer que l'accord de l'individu de travailler selon des règles administratives, constitue l'action cruciale qui a créé l'engagement dans l'acceptation individuelle du système. En faisant cela, il prend pour lui tous les paris qui sont donnés dans la structure du système, même s'il n'en prend conscience qu'au moment où une décision importante doit être prise.

Les paris subsidiaires qui contraignent le comportement sont également engendrés par le processus d'*ajustement individuel aux positions sociales*. Un individu peut modifier ses modèles habituels d'action dans un processus de conformation aux exigences d'une position sociale de telle façon qu'il se rend lui-même inapte à d'autres positions auxquelles il aurait pu avoir accès. Ce faisant, il a fait un pari sur son aisance à jouer un jeu conforme à cette position, en restant à sa place. Pour revenir à notre exemple précédent, certains enseignants de Chicago ont choisi de rester dans des écoles composés d'enfants de classes inférieures pendant la longue période qu'il leur avait fallu pour atteindre le haut de la liste d'une école très demandée de classe moyenne. Quand la possibilité de transfert se présenta, ils se rendirent compte qu'ils n'avaient plus envie de changer d'établissement car ils avaient si bien adapté leur

15. Pour un compte-rendu plus complet de ce système, voir Howard S. Becker, « The Career of the Chicago Public Schoolteacher », *American Journal of Sociology*, LVII (mars 1952), p. 470-477.

style d'enseignement aux difficultés propres aux enfants des classes inférieures qu'ils ne pouvaient pas envisager de changer radicalement leurs méthodes pédagogiques afin d'enseigner à des enfants de classes moyennes. Ils avaient par exemple appris à discipliner les enfants d'une façon qui apparaîtrait comme répréhensible aux yeux des parents des classes moyennes, et s'étaient habitués à enseigner à des niveaux trop faibles pour les écoles des classes moyennes¹⁶. En somme, elles avaient pris le pari de l'aisance de performance dans leur travail en restant au même endroit, étant en quelque sorte engagé à y rester.

L'analyse des *interactions de face-à-face* de Goffman¹⁷, suggère une autre manière dont les paris subsidiaires sont faits, par la mise en œuvre de processus sociaux. Il remarque que, dans n'importe quelle séquence d'interaction, les individus présentent à leurs proches une image d'eux-mêmes qu'ils parviennent (ou non) à maintenir. Ayant un jour prétendu être un certain type de personne, ils estiment nécessaire d'agir, dans la mesure du possible, de la manière la plus appropriée. Si, en se présentant aux autres, un individu prétend implicitement être honnête, il ne se permettra pas d'être pris en flagrant délit de mensonge, et se trouve ainsi engagé à dire la vérité. Goffman souligne que les règles de l'interaction de face-à-face sont telles que les autres aideront habituellement le sujet à préserver la face qu'il s'est constituée (« sauver la face »¹⁸). Néanmoins, un individu va souvent se rendre compte que son action est contrainte par le type de face qu'il a préalablement présentée dans le cours de l'interaction ; il découvre ainsi que, en perpétuant une ligne d'action en accord avec cette face, il a fait le pari que son apparence soit un participant responsable de l'interaction.

Cet examen des mécanismes sociaux par lesquels des individus prennent des paris subsidiaires étrangers à une certaine ligne d'action, et qui, néanmoins, contraignent cette action par la suite, n'est pas exhaustif. Il sert seulement à indiquer la marche à suivre pour des études empiriques des mécanismes de pari subsidiaire, au cours desquelles une classification plus définitive pourrait être établie.

16. *Ibid.*, p. 473-475.

17. Erving Goffman, « On Face-Work », *Psychiatry*, XVIII (août 1955), p. 213-231.

18. N.D.T. : pour Goffman, « sauver la face » constitue l'un des enjeux fondamentaux des situations d'interaction. Sauver ou garder la face c'est parvenir à maintenir, dans le cours de l'interaction, la face présentée aux autres, de façon cohérente. Goffman définit ainsi l'expression : « Un individu *garde la face* lorsque la ligne d'action qu'il suit manifeste une image de lui-même consistante, c'est-à-dire appuyée par les jugements et les indications venus des autres participants, et confirmée par ce que révèlent les éléments impersonnels de la situation. » (Goffman, *Les rites d'interaction*, *op. cit.*, p. 10)

IV.

Comme certains de nos exemples le montrent, les engagements ne sont pas toujours pris sciemment et délibérément. Certains engagements résultent de décisions conscientes, mais d'autres se forment progressivement ; c'est seulement lorsqu'il est placé dans une situation de changement, que l'individu prend conscience qu'il est engagé et il semble s'être engagé sans s'en rendre compte. En examinant des exemples de ces deux cas, nous pourrions obtenir quelques indications permettant d'avancer vers une théorie de la genèse des engagements.

Une telle théorie pourrait commencer par l'observation que tout engagement réalisé sans que l'acteur en ait conscience – ce que l'on pourrait nommer « engagement par défaut » – survient au travers d'une série d'actes dont aucun n'est capital, mais qui, pris tous ensemble, constituent pour l'acteur une série de paris subsidiaires d'une telle ampleur que ce dernier se trouve dans une situation où il ne veut pas les perdre. Chacun de ces actes triviaux devient, pour ainsi dire, l'une des petites pierres d'un mur qui s'élève tant que l'individu n'est plus en mesure de l'enjamber. La routine ordinaire – les événements quotidiens récurrents de la vie de tous les jours – met en jeu des éléments d'une valeur croissante, en permettant la perpétuation d'une ligne cohérente de comportement, sans que l'individu se rende vraiment compte de ce qui arrive. C'est seulement lorsqu'un événement modifie la situation, d'une façon qui mette en danger ces paris subsidiaires, que l'individu comprend tout ce qu'il va perdre s'il change de ligne d'action. L'individu qui, sur chaque salaire, met de côté une petite contribution à une épargne de retraite non-transférable, dont le montant finit par devenir considérable, illustre cette idée à point nommé ; il pourrait consentir à perdre un seul de ces versements, mais pas la totalité de l'épargne accumulée au fil des années.

Si tel est le cas des engagements par défaut, on pourrait supposer que cela est aussi vrai des engagements qui résultent de décisions conscientes. Les décisions n'engendrent pas en elles-mêmes des lignes d'action cohérentes, dans la mesure où l'on en change fréquemment. Toutefois, certaines décisions produisent un comportement cohérent. Nous pouvons peut-être rendre compte de la variété des résultats des décisions par la proposition suivante : seules les décisions sous-tendues par la réalisation de paris subsidiaires d'une certaine importance produiront un comportement cohérent. Les décisions qui ne sont pas soutenues par ces types de paris subsidiaires n'auront pas la force de se maintenir et se recroquevilleront face à la moindre opposition, ou bien se déliteront, pour être remplacées par d'autres décisions par essence

insignifiantes, jusqu'à ce qu'un engagement fondé sur des paris subsidiaires stabilise le comportement.¹⁹

Remarquons également qu'une ligne d'action cohérente sera souvent fondée sur plus d'un type de pari subsidiaire; une ligne d'action particulière peut mettre en jeu toutes sortes de choses valorisées par l'individu. Par exemple, celui qui hésite à changer d'emploi peut en être dissuadé par un complexe de paris subsidiaires : la perte financière liée à l'abandon, s'il part, de son fond de retraite; la perte de l'ancienneté et des « contacts » dans son entreprise actuelle, qui lui promettent un avancement rapide s'il reste; la perte de son aisance à réaliser son travail, du fait de son adaptation réussie aux conditions particulières de son travail actuel; la perte de confort domestique due au fait d'avoir à déménager; et ainsi de suite.

V.

Un dernier élément est nécessaire afin de comprendre complètement l'engagement d'un individu : l'analyse du système de valeurs ou, mieux encore, des objets de valeur avec lesquels les paris peuvent être pris, dans le monde dans lequel l'individu vit. Quels types d'objets sont conventionnellement désirés, quelles sont les pertes qui sont craintes? Quelles sont les bonnes choses de la vie dont la jouissance future peut être mise en jeu pour perpétuer une ligne d'action cohérente?

Certains systèmes de valeurs imprègnent une société entière. Pour revenir à l'exemple de Schelling, celui de l'acheteur rusé, des engagements économiques ne sont possibles que dans les limites d'un système de propriété, d'argent et d'échange. Un pari subsidiaire de cinq mille dollars n'a de sens que dans un contexte où la monnaie a une valeur conventionnelle.

Il est en revanche important de reconnaître que de nombreux systèmes de valorisation de biens n'ont de valeur que dans des groupes sous-culturels au sein d'une société, et que de nombreux paris subsidiaires à l'origine de l'engagement sont pris dans des systèmes de valeur dont l'origine est bien délimitée. Les différentes sous-cultures, quelles soient régionales, ethniques ou spécifiques à des classes sociales, ainsi que les variantes de ces sous-cultures, liées à des différences de statut selon l'âge ou le sexe fournissent toutes la matière première de paris subsidiaires spécifiques à ceux qui partagent cette culture. Une jeune fille de classe moyenne peut se trouver engagée de manière cohérente dans une ligne de comportement chaste par le considérable pari subsidiaire pris sur sa réputation, attachée pour les femmes, selon les

19. Les paragraphes qui précèdent sont adaptés de Howard S. Becker, « The Implications of Research on Occupational Careers for a Model of Household Decision Making » in Nelson Foote (dir.), *Consumer Behavior*, Vol. IV : *Models of Household Decision Making*.

normes de la culture de la classe moyenne, à la virginité. Une jeune fille membre d'une classe sociale qui valorise moins la virginité ne sera pas engagée de la même manière; et, mis à part les quelques enclaves puritaines de notre société, les jeunes hommes n'acquerront pas de tels engagements, dans la mesure où la virginité masculine est peu valorisée, et qu'aucun pari subsidiaire important ne saurait être pris à son sujet.²⁰

Des sous-cultures d'étendue plus limitée, comme celles associées à des groupes professionnels ou à des partis politiques, fournissent elles aussi des systèmes de valorisation de biens pouvant faire l'objet de paris subsidiaires. Si l'on souhaite comprendre les engagements des membres d'un groupe, ces systèmes de valeur ésotériques doivent être découverts. Par exemple, le musicien de bal professionnel s'assure une sécurité de l'emploi en faisant connaître sa fiabilité à un grand nombre de chefs d'orchestre, ainsi qu'à un nombre encore plus grand d'autres musiciens qui, sans être chefs d'orchestre, le recommanderont pour un travail dont ils entendraient parler. L'homme fiable est celui qui, entre autres choses, acceptera tout travail proposé, sauf s'il a déjà d'autres engagements. Ce faisant, il montre qu'il ne laissera pas tomber un chef d'orchestre qui a absolument besoin de quelqu'un. Sa réputation de ne jamais laisser tomber personne a pour lui une valeur économique, puisque les chefs d'orchestre qui y croient continueront de l'employer. Quand on lui propose un travail que, pour une raison ou pour une autre, il n'a pas envie de faire, il se retrouve forcé de l'accepter quand même; s'il refuse, il perd sa réputation de musicien sur qui l'on peut compter et, par voie de conséquence, les propositions régulières de travail que le système de valeurs du monde professionnel de la musique a mis en gage à sa place sur sa propre constance à toujours accepter le travail qu'on lui offre.²¹

En somme, pour bien comprendre les engagements, il nous faut découvrir les systèmes de valeurs au sein desquels opèrent les mécanismes et les processus décrits ci-avant. Ce faisant, nous comprenons non seulement comment les paris subsidiaires sont pris, mais aussi le type de ressources qui les rendent possibles; il semble en fait qu'il soit impossible de percevoir à jour les premiers sans comprendre les secondes.

20. Je m'empresse d'ajouter que cette illustration n'est qu'une hypothèse; les réalités de la distribution différentielle des évaluations de la chasteté me sont inconnues.

21. On trouvera une analyse antérieure et quelque peu différente de la sécurité de l'emploi du musicien de bal dans Howard S. Becker, « Some Contingencies of the Professional Dance Musician's Career », *Human Organization*, XII (printemps 1953), p. 22-26.

VI.

La conception de l'engagement que j'ai ici proposée comporte certains inconvénients pour le travail empirique et théorique. En premier lieu, de nombreuses difficultés rencontrées lors de l'utilisation d'autres théories n'ont pas été élucidées. Un individu a souvent des engagements conflictuels, et la théorie ici proposée n'offre aucune réponse à la question de savoir comment s'opère le choix entre les engagements pris lorsque de tels conflits sont activés. Des problèmes comme ceux-là ne disparaissent pas comme par magie avec l'introduction d'un nouveau concept.

De plus, la conception limitée du concept d'engagement que j'ai proposée ne couvre qu'un champ limité. De nombreux types de comportements cohérents pourront s'avérer non-explicables en ses termes. Et c'est ainsi que cela doit être, car la précision analytique passe par la subdivision des catégories globales en des types classificatoires plus restreints et plus homogènes. L'usage ordinaire du concept d'engagement comprend en revanche un éventail de phénomènes si large que tenter de restreindre cet usage pourrait provoquer la confusion. Cette difficulté pourrait être surmontée en clarifiant de façon analytique les nombreux mécanismes subsumés dans le concept d'engagement, leurs conditions de fonctionnement et les moyens dont on peut les distinguer les uns des autres²². Il semble plus pratique de retenir le terme « engagement » pour faire référence aux mécanismes spécifiques contraignant le comportement au moyen de paris subsidiaires antérieurs, et d'utiliser les termes « implication » (*involvement*), « attachement » (*attachment*), « vocation » (*vocation*), « obligation » (*obligation*), et ainsi de suite, pour des phénomènes proches et cependant distincts. Nous ne pouvons malheureusement pas améliorer la précision de nos concepts tout en leur conservant le large éventail de signification que leur a alloué l'usage ordinaire.

Aussi sérieux soient-ils, ces inconvénients doivent être mesurés à l'aune des avantages que procure l'utilisation de ce concept. Tout d'abord, l'idée des paris subsidiaires nous permet de spécifier les éléments de l'engagement indépendamment de la ligne cohérente de comportement qu'ils sont censés expliquer, et ainsi d'éviter l'explication tautologique. Bien qu'il ne soit pas toujours facile de déterminer les indices empiriques des paris subsidiaires qui contraignent les actions individuelles, il est en principe possible de distinguer paris subsidiaires et actions cohérentes, ce qui nous permet d'éviter une difficulté commune à l'usage de ces concepts.

22. Voir Stone, *op. cit.*, and Erving Goffman, « Role Distance » (non publié).

Par-delà ces considérations, la conception de l'engagement que je viens d'esquisser nous fournit les outils théoriques pour intégrer la notion de sens commun selon laquelle les individus poursuivent souvent une ligne d'action pour des raisons tout à fait étrangères à l'action elle-même. Bien que nous en ayons tous conscience, nous ne disposons pas pour autant du langage conceptuel qui nous permette de mettre cette intuition à l'œuvre dans nos recherches et nos théories. Le concept d'engagement nous fournit les termes requis. Il met, en outre, en évidence les mécanismes par lesquels une action passée associe à une ligne d'action des intérêts qui lui sont étrangers.

Traduit de l'anglais par Camille Debras et Anton Perdoncin

(ENS LSH)

cdebras@ens-lsh.fr

aperdonc@ens-lsh.fr