La confiance comme attitude pratique

Louis Quéré

Occasional Paper 15
Paris, Institut Marcel Mauss – CEMS
2013

La confiance comme attitude pratique

Exposé fait à l'Université de Strasbourg le 28 mars 2013 (séminaire de Jean-Philippe Heurtin)

Louis Quéré

Je fais partie de ceux qui considèrent que l'on peut rendre compte de la confiance en termes d'attitude plutôt que de croyance, d'attente ou de sentiment. Mais j'avoue que jusque-là je n'avais jamais approfondi la réflexion sur cette notion d'attitude, et notamment sur ce qui la différencie de celles d'habitude et de disposition, sur ce qui fait qu'elle n'est pas du domaine du savoir ou encore sur le type de certitude qu'elle implique. Je me suis rendu compte qu'en poussant l'examen de cette notion, on pouvait résoudre certaines des difficultés auxquelles ont été confrontés les auteurs « classiques » dans l'étude de la confiance. Ainsi G. Simmel évoquait-il un type de confiance qui ne va pas « dans la direction » du savoir. Il y voyait un geste d'abandon similaire à celui que l'on rencontre dans la foi religieuse, un geste consistant à « croire en quelqu'un », à « avoir foi » en lui, au-delà des assurances que peut fournir tout ce que l'on peut savoir sur lui (« On s'abandonne en toute sécurité à la représentation qu'on a de lui » (Simmel, 1987, p. 197)). N. Luhmann, qui s'inspire beaucoup de Simmel, développe un argument similaire : la confiance extrapole au-delà de ce que permettent les informations disponibles. Elle fait un pas de plus, mais pas un pas dans le vide. Luhmann rend compte de cette extrapolation non pas en termes de « foi en » une personne, mais en termes de substitution de certitude : à la certitude externe procurée par le savoir (informations sur la personne, réputation, etc.) la confiance substituerait une certitude interne, subjective, dont la substance est « un élan vers l'indifférence ». L'idée de cette substitution de certitude est assez problématique, de même que celle d'abandon à une représentation. Il me semble que raisonner en termes d'attitude pratique permet justement de résoudre en partie la difficulté.

Mon exposé comportera deux parties. Dans la première, je répondrai à la question : en quoi l'attitude diffère-t-elle de la disposition et de l'habitude ? Et pourquoi est-elle autre chose qu'un phénomène mental ? Pour cette différenciation des notions, je m'appuierai sur la tradition pragmatiste. Dans la seconde partie, la question qui retiendra mon attention est : à quel domaine catégoriel appartient l'attitude si ce n'est pas à celui du savoir, de la croyance, de l'opinion ou de la représentation ? J'aborderai cette question à travers le cas de la

confiance, et j'irai chercher mes ressources conceptuelles chez un autre philosophe, Wittgenstein (notamment dans *De la certitude*).

I. Attitude, habitude, disposition

1. Une origine sociologique

La notion d'« attitude » a été conceptualisée de façons très différentes selon les inspirations philosophiques et théoriques. C'est une notion très courante en sciences sociales, notamment en sociologie, en psychologie sociale et en sciences politiques. Elle sert à expliquer les comportements et les opinions, et cela fait presqu'un siècle que l'on essaie de mesurer les attitudes, le problème majeur étant qu'elles ne sont pas observables en tant qu'états d'esprit individuels ou que dispositions mentales.

C'est sans doute aux sociologues de l'Ecole de Chicago, William Thomas et Robert Park notamment, que l'on doit l'usage de la notion en sciences sociales. Pour Thomas, la psychologie sociale avait pour objet l'étude des attitudes sociales. Pour lui, une attitude est une prédisposition individuelle à agir d'une certaine façon en relation à un objet social quelconque (l'attitude est toujours à l'égard de quelque chose, et elle comporte une évaluation implicite). Du fait qu'elles font référence à des activités ou à des conduites, où elles se manifestent, et qu'elles sont subordonnées à des valeurs sociales, les attitudes ne sont pas des états purement individuels. Elles sont sociales par nature. Par attitudes sociales, Thomas entendait les attitudes partagées par les membres d'un groupe. Les attitudes sociales sont ainsi proches des représentations collectives de Durkheim, auteur que Thomas connaissait bien (de même qu'il était familier, tout comme G. H. Mead d'ailleurs, de la *Völkerpsychologie* de W. Wundt). Ce qui explique que dans certains courants de la psychologie sociale européenne (S. Moscovici, par exemple) les attitudes sociales aient facilement été reconverties en représentations sociales.

On a pu attribuer à Gordon Allport une psychologisation du concept d'attitude. Pour ce psychologue en effet, « une attitude est un état mental et neuronal de préparation [à agir ou réagir] (*a mental and neural state of readiness*), organisé à partir de l'expérience, exerçant une influence directe ou dynamique sur les réponses de l'individu à tous les objets ou situations auxquels il est confronté » (1935). L'attitude, qui, en tant que disposition interne, guide le comportement et façonne les opinions, aurait ainsi son origine dans l'expérience.

C'est ce qui la distinguerait de l'instinct : une attitude est acquise, éventuellement sous l'influence de facteurs externes. Elle présente, par ailleurs, quatre caractéristiques : elle est durable ; elle comporte des degrés ou des intensités ; elle est polarisée (pour ou contre – d'où, par exemple, la notion de pro-attitude) ; et elle fait partie d'un système d'attitudes (ainsi une attitude antisémite va de pair avec tout un ensemble d'autres attitudes : conformisme, respect de l'autorité, opposition du bien et du mal, attribution d'égoïsme et de cynisme aux autres, conception des rapports personnels en fonction des catégories d'autorité et d'obéissance, etc.).

Comme l'a relevé Raymond Boudon, « la notion d'attitude s'est surtout imposée à partir du moment où les sociologues américains (…) se sont mis à se pencher sur le problème des préjugés raciaux. Les préjugés raciaux représentent effectivement un cas privilégié, où les comportements et opinions sont déterminés par des dispositions internes qui forment une sorte d'écran entre l'individu et la réalité sociale » (Article « Attitude » in *Dictionnaire de sociologie de l'Encyclopaedia Universalis*, p. 59).

En 1928, Louis Leon Thurstone, un des fondateurs de la psychométrie, déclarait : « Les attitudes peuvent être mesurées ». Pour cela il a mis au point divers outils, qui ont ensuite été perfectionnés, notamment par R. Likert et L. Guttman pour ce qui est des échelles d'attitude. Plus tard P. Lazarsfeld a eu l'idée de représenter les attitudes comme des « variables continues latentes » à partir de réponses à des questions testant l'intensité d'une attitude (cf. à ce sujet l'article de Boudon cité).

Dans cette tradition de recherche on s'intéresse aux attitudes en soi, qu'on envisage comme des états mentaux ou des dispositions internes, même si on conçoit qu'elles influencent ou déterminent le comportement et l'opinion, ou encore comme des postures psychologiques vis-à-vis de représentations ou de propositions (les fameuses « attitudes propositionnelles », ou les « pro-attitudes » des philosophes analytiques). Les schèmes de pensée sont celui d'une force (la disposition) opérant à l'intérieur des personnes et façonnant leur comportement externe, ou celui d'un prisme cognitif entre l'individu et la réalité sociale.

A cette tradition psychologisante, qui développe un biais mentaliste et subjectiviste, j'opposerai une autre tradition, celle précisément dont s'inspirait William Thomas : la tradition pragmatiste. Si l'attitude est une forme de disposition, elle n'est pas psychique ou mentale, mais « behaviorale » ou pratique. Elle n'influence pas le comportement de l'extérieur : elle en fait partie. La catégorie pertinente pour penser l'attitude n'est plus l'influence, mais l'opérativité, voire la co-opérativité. D'où la première question de mon exposé : comment l'attitude fait-elle partie du comportement ou de l'activité ?

2. L'attitude « active » de Dewey et Mead

a) Dewey : la consistance transactionnelle de l'attitude

J. Dewey a beaucoup utilisé la notion d'attitude dans sa psychologie sociale, dans sa théorie de la « valuation » ou dans sa théorie des émotions ; il parle à la fois, et indistinctement, d'« attitude pratique », d'« attitude active » et de « *behavioral attitude* » (étant entendu que « behavior is conduct »). Il a constamment mis en garde contre son traitement comme quelque chose de mental et de latent :

> « Les termes "attitude" et, tel qu'on s'en sert ordinairement, "disposition" suggèrent quelque chose de latent, de potentiel, quelque chose qui requiert un stimulus positif extérieur à lui pour devenir actif. Si nous prenons en compte qu'ils dénotent des formes positives d'action, qui sont libérées simplement à travers la suppression d'une "tendance inhibitrice" qui les contrecarre – elles deviennent alors manifestes –, nous pouvons les employer au lieu du mot habitude, pour signifier des formes d'habitudes silencieuses, non patentes. Dans ce cas, nous devons garder à l'esprit que le mot disposition veut dire prédisposition, et signifie être prêt à agir de manière observable d'une façon spécifique chaque fois qu'une opportunité se présente, cette opportunité n'étant rien d'autre que la disparition de la pression due à la prédominance d'une habitude manifeste quelconque ; et que le mot attitude signifie un cas spécial de prédisposition, la disposition attendant pour ainsi dire de sauter à travers une porte ouverte » (Dewey, *Human Nature and Conduct*, p. 41).

Dewey insiste ainsi sur le fait que l'attitude est d'emblée active, qu'elle est une forme positive d'action, qu'être dans une attitude donnée c'est être prêt à agir d'une certaine façon ou à se conduire d'une certaine manière vis-à-vis de quelque chose. L'attitude, qui est donc toujours une attitude à l'égard de quelque chose, est, comme l'habitude, quelque chose de général : c'est une manière générale de répondre à des stimuli, qui met en jeu des organisations d'activités et des coordinations de mouvements, en partie formées à travers l'apprentissage et l'expérience. Dewey explique parfois qu'en tant que tendance immédiate à se conduire d'une certaine façon, l'attitude est une récapitulation de milliers d'actes accomplis antérieurement, ou de coordinations de mouvements qui se sont avérées efficaces par le passé. C'est pourquoi l'attitude est une forme d'habitude. Elle est la phase silencieuse ou la part non visible d'un mode manifeste, et donc observable, de comportement ou d'action.

La mise en garde vis-à-vis du « latent » renvoie vraisemblablement aux réticences de Dewey vis-à-vis du dispositionnalisme fort de Peirce. Ces réticences sont peut être dues au

fait que, comme Wittgenstein plus tard, il craignait qu'on voie dans la disposition une sorte de mécanisme mental fixant d'emblée les performances futures de l'agent, rendant celles-ci mystérieusement présentes à l'avance, comme si elles préexistaient dans la disposition en tant que possibilités. En effet pour Wittgenstein, qui est anti-dispositionnaliste, et privilégie la notion de capacité, les dispositions en tant que possibilités ne sont que des ombres fantomatiques de la réalité (cf. C. Chauviré, « Dispositions ou capacités ? », in Chauviré & Ogien, *La régularité*, Editions de l'EHESS, 2002). D'où l'accent mis par Dewey, dans sa conceptualisation de l'habitude, sur l'effectivité plutôt que sur la potentialité : les habitudes sont beaucoup plus des modes d'actions réels – des arts de faire, impliquant des méthodes et des techniques –, que des dispositions. Elles appartiennent à l'ordre du réel, comme les capacités, pas du potentiel, comme les dispositions :

> « Les habitudes sont des arts [de faire]. Elles impliquent l'adresse/le savoir-faire (*skill*) des organes sensoriels et moteurs, l'habileté et le métier, ainsi que des matériaux objectifs. Elles assimilent des énergies objectives, et produisent un contrôle de l'environnement. Elles exigent de l'ordre, de la discipline et manifestent une technique. Nous nous moquerions d'un tailleur de pierre qui dirait que son art est contenu en lui-même, et ne dépend en aucune façon du soutien qu'il reçoit des objets ni de l'assistance que lui procurent ses outils » (Dewey, *HNC*, p. 15).

Cet externalisme « actualiste » (contribution de l'environnement + réalité des habitudes-attitudes) est caractéristique de l'approche de Dewey. On peut ainsi dire des habitudes (qui ne se limitent pas aux automatismes et aux routines) qu'elles sont distribuées sur l'organisme et l'environnement. Elles requièrent des matériaux et incorporent des« moyens réels ». Que veut dire « moyens réels » ? Pour continuer avec l'exemple du tailleur de pierre, ses outils ne sont des moyens réels que pour autant qu'ils sont employés dans un faire effectif, où ils co-opérent (opèrent ensemble avec), dans un agencement déterminé, avec des matériaux externes (des pierres, notamment, qui ont une certaine texture, toujours singulière), des énergies, une technique et des habiletés gestuelles, pour produire un certain résultat visé : c'est cette « conjonction coordonnée » qui, une fois mise au point et routinisée, forme l'art du tailleur de pierre. Précisément c'est une telle organisation stabilisée, canalisant les énergies externes et internes, qui forme une habitude :

> Les outils du tailleur de pierre « ne sont des moyens réels que quand ils sont mis en conjonction avec l'œil, le bras et la main dans une opération spécifique. Et, de façon corollaire, l'œil, le bras et la main ne sont des moyens réels que quand ils sont en opération active. Et chaque fois qu'ils sont en action, ils coopèrent avec des matériaux et des énergies externes. Sans le soutien de quelque chose qui est au-delà d'eux, le regard de l'oeil est vide et le mouvement de la main est maladroit. Ils ne sont des

> moyens que quand ils entrent dans une organisation avec des choses qui produisent par elles-mêmes des résultats déterminés. Ces organisations sont des habitudes » (Dewey, *HNC*, p. 25-26).

Si l'attitude est une forme silencieuse d'habitude (être prêt à agir dans le cadre de l'agencement requis avec des matériaux, des outils, des techniques, un savoir-faire et des énergies externes), les considérations concernant la seconde valent aussi pour la première. Trois caractéristiques méritent d'être retenues de cette définition de l'attitude. La première est qu'elle est composite comme l'habitude : elle repose sur une organisation régulière de différents éléments, qui intègre dans un tout des choses appartenant à l'agent et des choses situées dans l'environnement, un tout où elles opèrent ensemble dans des « opérations actives ». Elle n'est donc pas psychique ou mentale.

La deuxième caractéristique est l'interpénétration : chaque habitude incorpore une part des autres, si bien qu'elles opèrent ensemble dans chaque acte, en se modifiant mutuellement, en se renforçant ou en se contrecarrant. Il en va de même pour les attitudes. Précisément c'est cette interpénétration aussi bien des habitudes que des attitudes qui forme un caractère : « Le caractère est l'interpénétration des habitudes » (*ibid.*, p. 38).

La troisième caractéristique est l'intentionnalité de l'attitude : c'est une attitude à l'égard de quelque chose – d'un objet, d'un type de comportement, d'un événement, d'une situation. Elle est « intentionnelle » au sens où elle « a un objet ». C'est un autre aspect de la distribution de l'attitude sur l'agent et sur son environnement, et de son appartenance à leurs transactions. Dewey a en fait une conception très anti-subjectiviste de cette intentionnalité, qui apparaît dans ses analyses des émotions ou du doute. Il a ainsi considéré les émotions comme des attitudes, et parlé d'« attitudes émotionnelles ». Or il a placé ces attitudes dans les situations plutôt que dans l'esprit – elles ne sont donc pas d'abord des états subjectifs internes. Ce qui lui a d'ailleurs valu beaucoup de sarcasmes. Ainsi quand j'ai peur, c'est la situation (dont je fais partie) qui présente ce caractère émotionnel : c'est la situation qui est terrifiante ou quelque chose en elle qui est menaçant, terrible, etc. De même quand je doute, c'est la situation qui est incertaine, instable, troublée. Le doute incorpore cette qualité unique de la situation, qualité qui imprègne ou colore ses composantes (la citation suivante vaut aussi pour les émotions) :

> « C'est la situation qui possède ces traits caractéristiques. *Nous*, nous doutons parce que la situation est intrinsèquement douteuse. Des états de doute qui ne sont pas provoqués par quelque situation existentielle, et qui ne s'y rapportent pas, sont

> pathologiques ; quand ils sont poussés à l'extrême, ils constituent la folie du doute. En conséquence, les situations qui sont troublées et dérangées, confuses ou obscures, ne peuvent pas être redressées, éclairées et mises en ordre par simple arrangement de nos propres états psychiques. (…) L'habitude de disposer du douteux comme s'il n'appartenait qu'à *nous*, au lieu d'appartenir à la situation existentielle dans laquelle nous sommes pris et impliqués est un héritage de la philosophie subjectiviste » (Dewey, *Logique*, p. 170).

Il est courant de distinguer les attitudes émotionnelles durables (l'amour, la haine, la honte…) des perturbations émotionnelles passagères (un accès de colère, de peur panique, par exemple). L'amour qu'on peut éprouver pour quelqu'un correspond à une « valuation » (chérir) qui se manifeste dans le comportement à son égard : avoir le souci de son bien-être, ou en prendre soin, s'intéresser à ce qu'il vit et à ce qui lui arrive, rechercher le contact avec lui, mal vivre la séparation d'avec lui, etc. A noter que l'on peut aussi aimer faire certaines activités, chérir des objets, des lieux, des paysages, des œuvres d'art, des idéaux. On peut aussi ne pas les aimer, les détester, etc., ce qui se manifeste tout autant par un certain mode de comportement (éviter ces activités, y aller à reculons, s'en débarrasser au plus vite quand c'est une corvée, les faire sans soin, etc.).

Les attitudes émotionnelles sont donc aussi des attitudes pratiques, mais elles comportent un « feeling » ou une tonalité affective (« ce qu'on ressent ») : on éprouve du plaisir à faire ce qu'on aime, du déplaisir, de la répugnance ou de l'aversion à faire ce qu'on n'aime pas. La haine, l'envie, la jalousie, la honte, le remords, la compassion, l'espoir, le désespoir, l'embarras, l'indignation, etc., ont ainsi une certaine tonalité affective qui peut (mais pas nécessairement) leur être spécifique. Mais si on considère d'autres attitudes, telles que l'humilité, le respect, l'admiration, le mépris, la gratitude, la fierté, l'agressivité, l'arrogance, la vanité, la forfanterie, la suffisance, le « feeling » n'est pas particulièrement saillant. D'où la question : quelle est la place de l'état psychologique (le « feeling » par exemple) dans l'attitude ? J'y reviendrai dans la seconde partie de mon exposé.

b) G. H. Mead : l'attitude comme commencement d'acte

L'autre auteur pragmatiste qui a beaucoup utilisé le concept d'attitude dans sa psychologie sociale est G. H. Mead. Mead reprend l'essentiel de la perspective de Dewey, tout en l'exprimant dans un vocabulaire un peu différent. Chez Mead aussi, l'attitude est

active, pratique ou « behaviorale », plutôt que psychique ou mentale – quoiqu'elle corresponde à la phase interne de l'acte. Elle est une tendance à répondre d'une certaine manière à certains types de stimuli, ou, plus précisément encore, un début d'acte, à l'intérieur de l'organisme, qui cherche, dans la situation, une occasion pour se déployer complètement :

> « Le comportement objectivement observable s'exprime à l'intérieur de l'individu, non parce qu'il y aurait là un autre monde, subjectif, mais parce qu'il prend place dans son organisme même. Or, quelque chose de ce comportement [objectivement observable] apparaît dans ce que nous pourrions qualifier par le terme d'"attitude" : un commencement d'acte. Si nous examinons ces attitudes, nous trouvons qu'elles donnent lieu à toutes sortes de réponses. Par exemple, un télescope dans les mains d'un profane n'est pas un télescope au sens où l'entendent les astronomes de Mount Wilson. Si nous cherchons l'origine des réponses de l'astronome, nous devons remonter jusqu'à son système nerveux central, à un complexe de neurones. Et là, nous trouvons quelque chose qui correspond exactement à la manière dont cet astronome aborde l'instrument dans des conditions données. L'attitude est le commencement de l'acte : elle fait partie intégrante de l'acte. L'acte externe que nous observons est un moment d'un processus qui a commencé à l'intérieur. Les valeurs que revêt le télescope naissent de la relation à l'objet d'un individu ayant ce type d'attitude. (…) Une partie de l'acte prend place à l'intérieur de l'organisme et ne s'exprime que plus tard. C'est cet aspect du comportement que Watson a court-circuité. Il existe, dans l'acte, un domaine qui n'est pas externe, mais qui lui appartient néanmoins : et certaines des caractéristiques de cette conduite organique interne se révèlent dans nos propres attitudes, particulièrement celles qui sont liées au langage» (Mead, *L'esprit, le soi, la société*, p. 98-99 ; trad. modifiée).

Ce passage reproduit une tendance très problématique, récurrente chez Mead : identifier ce qui se passe dans l'organisme à ce qui se passe dans le « système nerveux central » et y placer l'organisation de l'acte. Certes, il est indéniable que l'acte dans sa totalité met en œuvre des processus neuronaux. Cependant, manifestement, sous l'expression « phase interne » de l'acte, Mead veut indiquer autre chose que ces processus neuronaux. La description de cette phase requiert un autre vocabulaire, ce dont témoigne le recours au concept d'« attitude », qui n'appartient pas au vocabulaire de la neurophysiologie.

Si elle n'est pas un processus neurophysiologique, l'attitude n'est pas non plus un état psychique. Elle est de nature « *behaviorale* », puisqu'elle est soit une tendance à agir d'une certaine façon, soit un commencement d'acte. Comme chez Dewey, être dans une certaine attitude veut dire, pour Mead, être prêt à faire différentes choses, ou à exécuter différents actes, ou parties d'actes, en référence aux objets à manipuler, ou face aux situations à traiter ; nous ordonnons alors les différentes attitudes éveillées de telle sorte qu'elles n'entrent pas en conflit les unes avec les autres. Certes une attitude n'est pas observable comme l'est une

conduite manifeste, mais, si elle est une préparation à agir ou un début d'acte, qui détermine ce qui va suivre au-delà de ce qui vient immédiatement, elle est de même nature ou a la même texture que le comportement observable.

Mead propose différents exemples pour faire comprendre ce qu'il entend par « attitude » et « début d'acte ». L'un d'eux est, on l'a vu, celui de l'astronome du Mount Wilson qui, dans son approche du télescope, est prêt à agir d'une façon très différente du novice qui ne maîtrise pas encore l'usage de l'instrument – il n'a pas acquis les habitudes et les routines de l'astronome, c'est-à-dire ses techniques et son savoir-faire. Un autre exemple, repris dans différents textes, est celui de la saisie d'un marteau :

> « Ainsi lorsque nous tendons la main pour saisir un marteau nous avons déjà dans l'organisme l'attitude de frapper avec lui. Si sont présents dans l'expérience non seulement le stimulus visuel pour tendre la main pour prendre l'objet, mais aussi les traits de celui-ci qui amorcent la réponse de frapper avec lui, nous avons excité les éléments du système nerveux qui produisent le commencement de cet acte ultérieur dans sa coordination avec les phases précédentes du geste. Entre aussi dans l'expérience ce qu'on appelle les images du résultat de la réponse. Nous sentons la dureté du manche du marteau et quelque chose de son équilibre dans la main avant de l'avoir réellement en main » (Mead, *Philosophy of the Act*, p. 130).

Adopter une attitude c'est donc activer des réponses, amorcer un mouvement, commencer un acte en projetant sa totalité, notamment ses dernières phases, son point final et son résultat, et se servir de cette projection complexe pour contrôler l'accomplissement des gestes. L'attitude, telle que conçue par Mead, présente ainsi les caractères de projection, d'opérativité et d'effectivité que Dewey (in *Human Nature and Conduct*) attribue à l'habitude. Elle est à la fois un état de préparation à l'action et une préparation de l'action. Elle peut revêtir plusieurs formes, notamment celle des idées, mais à condition d'adopter une définition pragmatique de l'idée. C'est ce que Mead explique dans un de ses derniers textes publié en 1929, « A pragmatic theory of truth » :

> « En vérité les symboles sont les stimuli appropriés de nos attitudes. Les attitudes sont les réponses présentes à l'avance dans notre conduite, précédant la stimulation des choses, ou déjà éveillées, et attendant une occasion pour s'exprimer complètement. Dans le premier cas elles peuvent apparaître comme idées ou concepts, dans le second comme significations constituant les choses. Le concept d'un livre est l'organisation des attitudes qui, étant donné le stimulus, s'exprimeront dans des actes tels que lire, écrire, emprunter, dessiner, acheter ou vendre le livre. Elles sont toutes là dans les dispositions des gens, comme formes de conduite attendant le ressort approprié pour les appeler » (Mead, *SW*, p. 336).

Quatre remarques peuvent être faites à propos de cette citation, qui reprend presqu'intégralement les termes de Dewey (avec peut-être moins de réticences vis-à-vis de la notion de disposition). La première est que, cette fois-ci, les attitudes sont placées dans la conduite, et pas dans le système nerveux central. La deuxième est la pluralité des attitudes : nous sommes prêts à agir de différentes manières, à faire toute une série de choses, ou à produire différentes réponses, à l'égard d'un objet, et cette préparation est impliquée dans chacune des phases des différents actes. Une sélection est donc requise, ainsi qu'un ordonnancement. La troisième concerne une différence entre les attitudes et les réponses effectives : les secondes sont manifestes, alors que les premières ne le sont pas ; il faut sélectionner des stimuli pour passer des premières aux secondes. La dernière porte sur l'assimilation des idées, concepts et significations aux réponses habituelles à un objet et au fait d'être prêt à agir de différentes façons à son égard : les concepts sont des organisations d'attitudes ; et les idées entrent dans l'expérience consciente sous la forme non pas de représentations mais d'attitudes auxquelles l'organisme répond, c'est-à-dire de « réponses organisées sélectionnant les propriétés des choses quand elles peuvent être détachées des situations où elles prennent place. En particulier ce sont nos réponses habituelles aux objets familiers qui constituent pour nous les idées de ces objets » (Mead, *The Philosophy of the Present*, p. 97). C'est pourquoi les idées constituent une partie importante de l'environnement humain.

Convenons, pour conclure ce premier point, que dans la perspective pragmatiste que je viens de présenter, parler d'attitude pratique est presque un pléonasme, puisque l'attitude est soit une tendance à agir, à se conduire, d'une certaine façon, soit le début interne d'un acte qui se continue à l'extérieur de l'organisme. Mais interne ne veut pas dire que cette partie est d'une nature différente de la partie externe, qu'elle est mentale, psychique, subjective, voire neuronale. A la limite on peut dire qu'elle est psychologique, mais en donnant à ce terme le sens que lui donne Mead :

> « La donnée psychologique se définit par son accessibilité. Ce qui dans l'expérience de l'individu n'est accessible qu'à lui seul, voilà ce qui est proprement psychologique. Remarquons, toutefois, que même lorsque nous discutons d'une telle expérience "intérieure", nous pouvons l'aborder d'un point de vue behavioriste, à condition de ne pas concevoir ce dernier d'une manière trop restrictive. Le comportement objectivement observable s'exprime à l'intérieur de l'individu, non parce qu'il y aurait là un autre monde, subjectif, mais parce qu'il prend place dans son organisme même » (Mead, 2006: 98).

Il est cependant utile de conserver l'expression, compte tenu des usages les plus courants de la notion d'attitude, qui en font une disposition psychique ou un état d'ordre mental.

Il ressort de cette première exploration conceptuelle que l'attitude peut être dite pratique en plusieurs sens : elle est une prédisposition à agir d'une certaine façon ; elle se manifeste dans des modes de comportement ; comme l'habitude, elle incorpore les médiations concrètes de l'agir ; et le domaine catégoriel auquel elle appartient est celui des arts de faire, donc du savoir-faire. Nous allons voir qu'en approfondissant l'enquête d'autres significations importantes du terme « pratique » vont apparaître.

II La confiance comme attitude pratique

En quoi la confiance est-elle une attitude pratique ? Pour répondre à cette question, il faut examiner sous quelle catégorie il est pertinent de placer d'abord la confiance (croyance, émotion/sentiment, attitude, disposition, etc.), ensuite l'attitude.

1. La confiance est-elle un état psychologique ou un « phénomène mental » ?

Pour caractériser la confiance comme état psychologique, il faudrait pouvoir spécifier des pensées, des croyances, des désirs ou des sentiments qui lui sont propres. Or on se rend compte que c'est plutôt là où la confiance n'existe pas, ou n'existe plus, que l'on peut repérer de tels sentiments, croyances ou pensées : sentiment d'incertitude, « insécurité ontologique » (Giddens), peur, suspicion, regret, ressentiment, etc. En général, la confiance se caractérise par une absence de pensée ou de sentiment : « Quand j'ai confiance en quelqu'un, il ne s'agit pas, la plupart du temps, de quelque chose à quoi je pense [ou que je ressens] ; c'est plutôt le contraire. Le plus souvent je ne fais pas confiance parce qu'à un moment donné j'ai formé le jugement que la personne en question est digne de confiance » (Lagerspetz & Hertzberg, à par., p. 2.). Si la boulangère ne m'a pas rendu toute la monnaie qu'elle me devait, et que je m'en suis rendu compte après-coup, je peux dire que je m'étais fié à elle pour me rendre correctement la monnaie, et cela sans que j'en aie conscience ou que cela ne se traduise par quelque pensée ou sentiment particulier. C'est après coup que je me suis rendu compte que je lui avais fait spontanément confiance. Cette forme de confiance a, peut-on dire, un caractère

implicite et posthume. « Quand j'ai tout simplement confiance en un ami, mon attitude est une attitude de certitude irréfléchie ; il ne s'agit pas d'un état d'esprit. Quand j'agis avec certitude, cela n'implique pas que ma conduite est accompagnée d'un sentiment constant de certitude » (Lagerspetz, cité in Moyal-Sharrock, 2007, p. 192).

Quelque chose comme un sentiment de confiance peut exister, mais ce n'est pas sa présence ou son absence qui sont les critères de l'existence ou de l'absence de la confiance. Il en va du sentiment de confiance comme du sentiment de familiarité évoqué par Wittgenstein. Si je reviens dans une maison après une longue absence, je peux éprouver un sentiment de familiarité. Mais c'est une situation particulière, car dans mon commerce quotidien avec les objets familiers de mon environnement, je n'éprouve pas particulièrement un tel sentiment de familiarité. Par contre, si je rencontre un objet non familier, j'éprouverai vraisemblablement (mais pas nécessairement) un sentiment d'étrangeté. C'est pourquoi le sentiment de familiarité n'est pas du tout le critère de ce qui nous est familier (je reprends là un exemple de Lagerspetz & Hertzberg).

Les approches cognitives de la confiance mettent, quant à elles, l'accent sur les croyances qui sont à la base de la confiance, et tendent à concevoir celle-ci comme le fait d'entretenir certaines croyances à l'égard de la personne en qui on a confiance, suite à une évaluation de sa *trustworthiness* (c'est, par exemple, le cœur de la théorie de Russell Hardin). Or, dans la plupart des cas, c'est le contraire qui se passe : les croyances qui sont les nôtres concernant une personne sont plutôt fondées sur la confiance, ou l'absence de confiance, que nous avons en elle.

A quoi va-t-on alors juger que la confiance existe, si ce n'est pas d'après les états d'esprit, les pensées ou les sentiments de celui qui fait confiance ? Essentiellement en fonction de la configuration d'ensemble, plus ou moins sensible, que présentent les manières dont se conduisent et agissent la personne qui fait confiance et la personne à laquelle elle fait confiance. S'il y a une configuration, cela veut dire qu'il ne s'agit pas d'une combinaison d'éléments au hasard, mais qu'il y a une organisation, une forme, voire une physionomie. Wittgenstein appelait une telle configuration « a pattern in the weave of life » – un motif dans le tapis/tissage de la vie. « La confiance de quelqu'un dans une autre personne peut se manifester dans le fait d'être détendu en sa compagnie, mais aussi dans des choses qu'il ne fait pas, par exemple prendre certaines précautions (...). Mais elle ne requiert pas qu'il éprouve des sentiments spécifiques à l'égard de l'autre ou qu'il nourrisse des pensées explicites à son sujet » (Lagerspetz &Hertzberg, à par., p. 3). Certes on peut attribuer à cette

personne un sentiment de confiance, si le contexte s'y prête. Mais ce n'est pas la présence ou l'absence de certains états psychologiques qui est le critère de décision dans cette attribution.

La confiance est-elle une attitude au sens d'une disposition à se conduire d'une façon particulière, par exemple une disposition à coopérer, comme le supposent beaucoup de théories actuelles de la confiance ? Ou une imbrication d'attentes, comme d'autres le suggèrent ? Pour ce qui est de la disposition à coopérer, il est difficile de prendre la coopération comme indice de la confiance, dans la mesure où il y a de multiples formes de coopération qui n'impliquent en rien la confiance (cf. Cook, Hardin & Levi, *Cooperation without Trust ?)*. Pour ce qui est de l'explication de la confiance en termes d'attentes, Annette Baier (1986) propose la définition suivante : lorsque je fais confiance, j'attends explicitement ou implicitement de la personne à qui je fais confiance qu'elle n'exploite pas à son profit la vulnérabilité résultant du fait que je m'en remette à elle, mais qu'elle agisse « dans mon intérêt ». La présence de telles attentes positives se manifestera par le fait que je serai disposé à entrer dans une relation de coopération avec cette personne.

Mais l'attribution de telles attentes n'est-elle pas une opération purement spéculative ? On peut trouver que ce genre d'explication rend moins compte de la confiance que de l'absence d'une franche méfiance : lorsque j'ai confiance en quelqu'un, à aucun moment l'idée de vulnérabilité ne me vient à l'esprit, pas plus d'ailleurs que je ne considère la possibilité que ma confiance soit trahie. En fait ce n'est que dans le cadre d'un raisonnement pratique, ou de la formation d'un jugement pratique, pour traiter une situation problématique, que je peux évoquer des risques, des obstacles, des probabilités ou des possibilités, éprouver des sentiments à leur égard, et faire des choix par rapport à eux. Et c'est toujours par rapport à des aspirations ou des attentes déterminées que je peux évoquer des risques ou des possibilités :

> « Parler de vulnérabilité a un sens non pas en référence à ce qu'on peut concevoir comme imaginable de façon abstraite, mais à la pertinence qu'il y a à évoquer un scénario dans un contexte. C'est pourquoi nous ne nous méfions pas de quelqu'un *parce que* nous considérons certaines choses possibles de sa part [qu'il vole notre argenterie si nous l'invitions à dîner, par exemple]. Au contraire, le fait que nous considérons certains choses possibles de sa part est une *expression* de notre méfiance » (Lagerspetz &Hertzberg, à par., p. 7).

La méfiance n'est donc pas le symétrique opposé de la confiance : car, hormis les cas pathologiques, il faut avoir des raisons de se méfier, comme il faut avoir des raisons de douter. Tout comme la certitude vient avant le doute, la confiance vient avant la méfiance.

Mais tout comme la certitude n'est pas de la même étoffe que le doute, la confiance n'est pas de la même étoffe que la méfiance. De ce point de vue, on peut penser que nombre d'explications de la confiance projettent sur celle-ci un mode de description qui est pertinent pour la méfiance, et seulement pour elle. C'est ce que font observer Lagerspetz et Herzberg : « Il est curieux que de nombreux auteurs, quand ils essaient de rendre compte de la confiance, paraissent finir par décrire ce qu'il serait plus correct de caractériser comme une sorte de joyeuse suspicion (*cheerful suspiciousness*) » (*ibid.*, p. 9). Ces « nombreux auteurs » font souvent procéder la confiance d'une forme de calcul ou de raisonnement, qui précisément est le contraire même de la confiance.

On peut aussi ajouter qu'une suspicion exagérée ou inappropriée peut témoigner d'une forme de dérangement mental, comme Wittgenstein l'a suggéré. « Si chaque fois que nous allons au restaurant, mon ami se munit d'une panoplie de chimiste pour s'assurer que la nourriture est comestible, ou si chaque fois il regarde sous la table pour vérifier qu'elle n'est pas branchée sur table d'écoute, (…) je commencerai bientôt à m'inquiéter de sa santé mentale, sauf s'il me donne des raisons spécifiques » (*ibid.*, p. 15). Cette suspicion systématique contraste avec l'absence de doute et de crainte qui préside à la plus grande partie de nos activités ordinaires. Dans nos relations avec les gens, il faut avoir de bonnes raisons pour ne pas adopter l'attitude de confiance à laquelle nous sommes spontanément enclins.

« La définition de la confiance comme un état psychologique et la définition de la confiance en termes d'attentes implique la même présupposition problématique : à savoir, l'idée que la présence de l'état, de la disposition ou de la conduite pertinent pourrait être établie de manière neutre, sans considération du contexte » (*ibid.*, p. 5). D'où la proposition des deux philosophes finlandais, O. Lagerspetz et L. Hertzberg : plutôt que tenter de faire une typologie des attitudes humaines, se demander « *pourquoi* et *quand*, dans les interactions humaines, les relations sont décrites en termes de confiance » (*ibid.* p. 5), c'est-à-dire examiner dans quel contexte et comment « le concept lui-même entre dans nos vies » (étant entendu qu'utiliser ce concept implique de reconnaître une configuration – ou un motif dans le tapis de la vie). Un tel examen conduira à constater que :

1) nous nous mettons à parler de confiance quand celle-ci a disparu ou a été trahie, et donc quand il y a lieu de blâmer le comportement de quelqu'un. Il y a en effet une relation d'appartenance réciproque entre confiance et trahison. La confiance peut être trompée de différentes façons, mais, conceptuellement, la possibilité ou le risque d'une déception/trahison fait partie de la confiance : « Si l'on peut légitimement appeler la relation de A à B un cas de

confiance (…), cela veut dire que certaines façons de B de se conduire constitueront une trahison. Si A est trompé par B, nous *pouvons* estimer que B a trahi sa confiance, ce qui implique que la personne à blâmer est B, pas A » (*ibid.*, p. 10).

2) avoir recours au langage de la confiance c'est en fait adopter une perspective qui est essentiellement éthique. Car le concept de confiance a un contenu normatif.

2. L'attitude pratique comme certitude

Si elle est une préparation à l'action ou un début d'acte, une attitude pratique constitue aussi une forme d'engagement sans hésitation en faveur de quelque chose, engagement se manifestant dans ce que l'on fait. Cet engagement peut être en faveur de personnes, d'objets, que l'on chérit et dont on prend soin, pour différentes raisons possibles, mais aussi en faveur des mœurs en vigueur, des traditions, des institutions ou des croyances légitimes, comme l'a bien montré Garfinkel (1967).

La plupart des certitudes qui sont à la base de nos enquêtes, de nos jugements et de nos actions sont de tels engagements immédiats. Wittgenstein les appelle des certitudes objectives. Voici en quels termes il distinguait les certitudes objectives des certitudes subjectives :

> « Par le mot "certain", nous exprimons la conviction totale, l'absence du moindre doute, et nous cherchons par là à convaincre autrui. C'est la certitude *subjective*.
>
> Mais quand y-a-t-il de l'objectivement certain ? Quand une erreur n'est pas possible. Mais quel genre de possibilité est-ce là ? Ne faut-il pas que l'erreur soit *logiquement* exclue ? » (UG, § 194).

L'absence personnelle de doute suffit à la certitude subjective. Par contre, la certitude objective, qui correspond au cas où « une erreur n'est pas possible », ne peut pas être purement personnelle : elle doit être partagée par « toute personne raisonnable » :

> « Mais ce n'est pas seulement que *moi* je crois de cette manière avoir deux mains, c'est encore que tout être raisonnable le fait » (UG § 252).

Ou encore :

> « Les vérités dont Moore dit qu'il les sait [du genre : "j'ai deux mains" ; "le monde existe depuis plus de cinq minutes" ; "il y a un arbre devant moi", etc.] sont telles que, en gros, nous tous les savons si lui les sait » (UG § 100).

La certitude objective apparaît donc comme catégoriellement différente du savoir et de l'opinion, car elle n'est pas basée sur des « grounds », sur des justifications ou sur des vérifications. Et si elle est imperméable au doute et à l'erreur, ce n'est pas parce qu'elle est définitivement justifiée ou vérifiée, mais parce qu'elle est une condition logique, non épistémique, du sens (cf. Moyal-Sharrock, 2007, p. 15-16). Elle se manifeste dans la manière d'agir plutôt que dans des propositions – une manière d'agir sans hésitation et sans examen : « Pourquoi ne m'assuré-je pas que j'ai encore deux pieds lorsque je veux me lever de mon siège ? Il n'y a pas de pourquoi. Simplement, je ne le fais pas. C'est ainsi que j'agis » (UG § 148).

Les certitudes objectives correspondent à des choses solidement fixées pour nous. Or considérer quelque chose comme solidement fixé « est inhérent à la méthode selon laquelle nous doutons et nous livrons à des investigations » (UG §151). De plus ce qui est fixé l'est parce qu'il est « solidement maintenu par tout ce qu'il y a alentour » :

> « L'enfant se forme peu à peu un système de ce qu'il croit – un système où nombre d'éléments se fixent comme inébranlables, mais où nombre d'éléments également sont plus ou moins mobiles. Ce qui est fixé l'est non pas pour sa qualité intrinsèque de clarté ou d'évidence, mais parce que solidement maintenu par tout ce qu'il y a alentour » (UG §144).

Ces certitudes ne sont pas tirées d'un apprentissage, mais le sous-tendent : « L'enfant n'apprend pas qu'il y a des livres, qu'il y a des sièges, etc., mais il apprend à aller chercher des livres, à s'asseoir sur un siège, etc. » (UG §476). Ses gestes sont fondés sur la certitude objective que les livres existent, que tel objet est un siège, que l'on peut s'asseoir dessus, etc.

3. L'*Ur-trust*

Il y a une forme de confiance qui est de l'ordre de ces certitudes objectives, et qui est bien une attitude pratique : une confiance non tirée d'une vérification ou d'un raisonnement, d'une évaluation ou d'un calcul, une confiance non réfléchie et non consciente. Elle se manifeste dans une absence d'hésitation, de doute ou de méfiance dans l'engagement, ou dans la manière d'agir, celle, par exemple, dont témoigne notre saisie directe des choses, la manière, par exemple, dont je saisis la serviette de toilette quand je sors de la douche : «

C'est exactement comme saisir quelque chose directement, comme j'attrape ma serviette de toilette sans éprouver de doute. Et cependant cette prise directe correspond à une assurance (*sureness*), pas à un savoir » (UG, § 510-511).

Cette assurance est une certitude complète et celle-ci est affaire d'attitude, pas de savoir : «Je veux dire : ce n'est pas que l'homme, sur certains points, sache la vérité avec une certitude complète. Non, la certitude complète est seulement affaire d'attitude » (UG § 404). Cette certitude complète ne procède pas de garanties, de connaissances ou de justifications que l'on s'est données par l'enquête, l'évaluation ou le raisonnement. Il s'agit d'une certitude complète dans l'action, qui est une attitude. Je sais avec certitude que 2 x 2 = 4, ou que la formule chimique de l'eau est H2O. Dans l'un et l'autre cas, je n'ai pas le moindre doute sur la vérité de la proposition. Ma certitude correspond alors à une « attitude propositionnelle ». Mais il en va différemment quand je suis engagé dans l'effectuation d'une multiplication : ma certitude complète que 2 x 2 = 4 est alors une affaire d'attitude pratique, que j'adopte lorsque je mets en oeuvre la technique de la multiplication, en exerçant mon savoir-faire ; elle fait partie de ma manière d'agir.

Cette forme de confiance, comparable au geste de saisir un objet sans hésitation et sans réflexion, sous-tend une bonne partie de nos gestes, de nos activités et de nos engagements ordinaires : avant de m'asseoir sur une chaise, je peux certes vérifier sa solidité, mais, en général, si je le fais c'est parce qu'un aspect de la chaise a suscité un doute de ma part. On peut appeler cette forme de confiance, à la suite de D. Moyal-Sharrock, un « *ur-trust* » : une forme de confiance première, consistant à se fier à, à compter sur (*relying on*), sans hésiter, sans y penser et sans d'abord procéder à des vérifications et des évaluations :

> « L'*ur-trust* est une confiance sans crainte, non calculée et non consciente. Elle consiste à se fier à, à compter sur, de façon neutre, et sa description phénoménologique la fait ressembler à une action réflexe, une saisie directe. (…) Comme la certitude objective, la confiance première n'est pas la conclusion d'une réflexion, mais une saisie directe. Elle n'est précédée d'aucune hésitation, d'aucune suspicion, d'aucun choix ou d'aucune décision, ni par conséquent d'aucune évaluation conduisant à faire confiance ou à se méfier » (Moyal-Sharrock, 2007, p. 194-195).

L'*ur-trust* n'est pas vécue, « expériencée », comme une confiance. Comme je l'ai déjà dit, elle ne devient telle que lorsqu'elle a disparu ou a été trahie (cf. supra l'exemple de la boulangère) ; elle se manifeste donc plutôt comme absence de suspicion ou de méfiance, du genre de l'absence d'hésitation qui sous-tend notre saisie directe des objets. Enfin, elle n'est pas organisée normativement, comme l'est la confiance seconde (voir *infra*).

Comme l'a suggéré D. Moyal-Sharrock, on peut lui appliquer une expression de J. Austin : l'*ur-trust* est un « excluder concept », un « concept qui exclut ». Cette forme de confiance exclut le doute et l'hésitation, la suspicion et la méfiance ; elle est un engagement spontané, non questionné. Non cognitive, elle est au fondement de l'enquête et de la connaissance. L'enquêteur scientifique se fonde lui aussi sur des certitudes qu'il ne lui viendrait pas à l'esprit de questionner ou de tester, et il se fie sans hésiter à plein de choses : qu'il a des yeux, que normalement il peut se fier à eux, que l'eau n'a pas les même propriétés que le sang, qu'il vit dans un monde où il y a des scientifiques et des non-scientifiques, ou qu'il lui faut manger et dormir régulièrement, etc.

Il n'a pas manqué de théoriciens pour considérer la confiance comme une attitude affective, comme une émotion ou comme une pro-attitude : faire confiance à quelqu'un supposerait de s'engager en faveur de cette personne, de croire en elle, donc de former une « pro-attitude » en fonction de ce que l'on sait ou croit d'elle. Ce geste serait étayé sur des convictions, des évaluations ou des vérifications. Avoir confiance en quelqu'un serait l'estimer digne de confiance parce qu'on croit ou est convaincu, en fonction de ce que l'on sait de lui (par expérience ou par réputation) – de ses dispositions, intérêts, motivations, habitudes –, qu'il s'agit d'une personne fiable.

Cette forme de confiance existe incontestablement, mais elle est seconde par rapport à la confiance première, qui se passe de cette médiation cognitive et évaluative. Dans la forme de confiance première, manifeste dans nos attitudes et nos comportements, nos actes et nos pratiques, il n'y a pas de place pour des décisions (décider de faire confiance) et pas de possibilité de doute, de suspicion ou de défiance. Ce n'est que dans la confiance seconde qu'existe la possibilité de décider ou que l'on peut envisager des risques, notamment celui de la trahison. On peut donc dire de cette forme de confiance seconde qu'elle est cognitive : elle est raisonnée ; elle est « une conclusion inductive » (Simmel) ou une extrapolation à partir d'informations disponibles (Luhmann). Elle est aussi « bipolaire » : elle peut être honorée ou trompée. Et elle est organisée normativement : par ce dernier trait, je veux dire qu'une relation de confiance exige des manières d'agir appropriées au concept de confiance, qui est normatif (du moins s'agissant de la confiance seconde) : suspendre la recherche d'informations et de garanties, renoncer au contrôle, ne pas s'inquiéter plus qu'il ne faut, faire abstraction de certains risques, laisser libre champ à celui à qui on a fait confiance, faire preuve de tolérance dans l'interprétation des événements se produisant dans le cadre de cette relation, etc. De ce

point de vue, la confiance seconde se manifeste aussi dans des attitudes pratiques et des modes de comportement.

La confiance première est à la base de la coordination de la plupart des activités de la vie courante, où les engagements se font sans hésitation ni réflexion. Par exemple, chacun se fie aux autres pour prendre comme base d'inférence et d'action les cadres institués de la vie sociale, ou encore ce que tout un chacun est supposé savoir, ou tenir pour croyances légitimes. C'est ce que Garfinkel a montré, dans ses *breaching experiments*, en adoptant le vocabulaire de la phénoménologie sociale de Schütz : il y a confiance lorsque les personnes se conforment aux « attentes de l'attitude de la vie quotidienne en tant que moralité » (Garfinkel, 1967, p. 50, note 5). Ces attentes fonctionnent comme *excluders* : elles excluent notamment le doute sur beaucoup de choses. Le doute signifie une rupture de l'évidence et la nécessité d'une problématisation. Ne pas satisfaire « les attentes de l'attitude de la vie quotidienne » c'est traiter comme problématique un monde que l'on est normativement requis d'appréhender selon la connaissance de sens commun et de prendre pour allant de soi. En d'autres termes c'est substituer la méfiance à la confiance.

La confiance première n'est pas aveugle au sens où l'on parle habituellement de confiance aveugle, qui est souvent présentée (à juste titre) comme quelque chose à éviter. En fait il s'agit le plus souvent, dans ce cas, de la confiance seconde. L'*ur-trust* n'est pas à proprement parler aveugle : c'est tout simplement ainsi que nous agissons. Comme le dit Wittgenstein :

> « Ne dois-je pas commencer quelque part à faire confiance ? C'est-à-dire : il faut que quelque part je commence à ne pas douter ; et ce n'est pas là, pour ainsi dire, une procédure trop précipitée mais excusable ; non, cela est inhérent à l'acte de juger » (UG §150).

En fait, comme on l'a vu avec l'exemple de la boulangère, cet engagement non cognitif et non évaluatif en faveur des choses et des personnes est lui-même susceptible d'être évalué et corrigé. On peut lui appliquer le schéma que Dewey a proposé pour les « valuations ». Celles-ci se distribuent entre deux pôles, dans un même champ, celui du comportement. Le premier est constitué par les valuations de fait (« *de facto occurrent valuings* »), qui sont des réactions affectives-motrices, de l'ordre de la sélection et du rejet, de l'intégration et de l'élimination, de l'attrait et de la répulsion, du rapprochement et de l'éloignement, leur dimension affective se manifestant dans le fait qu'on aime ou qu'on n'aime pas, que c'est agréable ou désagréable, que l'on y prend plaisir ou goût, ou au

contraire que l'on subit, déteste, etc. Le second pôle est celui des évaluations, des estimations et des « qualifications en valeur » explicites, donc des jugements de valeur proprement dits, qui comportent un aspect d'examen, de réflexion ou de comparaison. Entre ces deux pôles il y a une continuité, qui fait que les valuations de fait, qui reposent pour une grande part sur les moeurs et les préjugés en vigueur, ou sur l'organisation des conditions sociales de l'existence, peuvent elles-mêmes être évaluées et critiquées, à travers l'examen de leurs conditions et de leurs conséquences. Tout un chacun est ainsi capable de distinguer le désiré du désirable :

> « Il n'y a pas d'être humain qui n'ait pas à certains moments à se demander si l'attachement (*prizing*) auquel il a donné libre cours sur la base de ses habitudes doit ou ne doit pas être maintenu, s'il doit ou ne doit pas y persévérer. (…) De l'enquête et de sa conclusion (un jugement) procédera nécessairement un changement de l'appréciation (*prizing*) et de la chose appréciée. Bref, le jugement de valeur est le développement délibéré d'un constituant aspectuel des *prizings and cherishings* plus directs dans lesquels les êtres humains doivent, en tant que créatures vivantes, s'engager continuellement et s'engagent de fait continuellement, et cela sous des conditions qui font que ces engagements sont relativement "irréfléchis" (thoughtless) » (Dewey, « The field of value »).

4. La confiance comme partie intégrante de pratiques

Avec le cas de la confiance première, nous avons une bonne illustration de ce qu'est une attitude pratique. Cette confiance est une attitude pratique en tant qu'elle est :

- Une posture : la certitude complète ;
- Un engagement pratique : se fier à, compter sur…dans l'action ;
- Une modalité d'engagement : immédiat, sans hésitation, ni attention ou réflexion – tel que se saisir directement d'un objet ;
- Un savoir-faire : une attitude se manifeste dans des actions ou des conduites impliquant un savoir-faire (cf. l'enfant qui apprend à se servir de livres ou d'un siège).

Je voudrais, pour terminer, évoquer un sens un peu différent de « pratique », dans l'idée que la confiance est d'abord et avant tout une attitude pratique. L'attitude de confiance est pratique non seulement parce qu'elle s'exprime dans un mode de comportement caractéristique, différent cependant dans la confiance première et dans la confiance seconde, ou parce qu'elle se montre dans la Praxis, mais aussi parce qu'elle ne se réalise ou se

concrétise que dans le cadre de pratiques qui rendent possible, ou nécessitent, son adoption. C'est alors l'effectuation d'un certain type de pratique qui appelle, nécessite une confiance mutuelle, et fait exister ses conditions (je reprends ici un argument de Martin Hartmann in *Die Praxis der Vertrauens*). En effet, nombre de nos usages ou pratiques habituelles concrétisent, comme modalités mêmes de leur effectuation, l'attitude de confiance avec le mode de comportement correspondant.

Un exemple d'une telle pratique instituée est le *babysitting*. Cette pratique n'est pas praticable sans un minimum de confiance réciproque, même si, en tant que parent, j'ai affaire à la babysitter pour la première fois. Si j'ai recours à ses services, je ne vais pas installer une vidéosurveillance dans l'appartement (bien que, apparemment, ce soit une pratique qui se développe de nos jours), ni l'appeler toutes les cinq minutes pour contrôler ce qu'elle fait ou vérifier comment ça se passe. Sans doute l'aurais-je recrutée avec un minimum de garanties (par relations, par réputation, *via* une association ou une agence fiable, etc.). Mais, comme l'explique Hartmann, qui parle de « pratique collective de la confiance », si je me retiens de multiplier les assurances ou de contrôler systématiquement la babysitter dans l'accomplissement de sa prestation, ce n'est pas parce que « je ne peux pas le faire » vraiment, mais parce que « je ne veux pas le faire ». Cette réticence ou cette retenue est inspirée par la normativité (vague et informelle) de la relation de confiance dans ce type de pratique, par la compréhension qu'ont les personnes qui y prennent part de ce que signifie et implique de s'engager ensemble dans cette pratique selon la modalité de la confiance implicite, et, ajoute Hartmann, par le respect pour la valeur intrinsèque accordée à la relation de confiance dans notre environnement socioculturel – ceci sur un arrière-plan de valuation culturelle (très variable) de la confiance. On a là l'exemple d'une pratique instituée dont la confiance fait partie intégrante : non seulement elle est le site de la concrétisation de l'attitude ; mais de plus elle n'est pas praticable sans une telle concrétisation ; et elle deviendrait une autre pratique si elle était soumise à une surveillance ou un contrôle tatillons.

Il y a ainsi nombre de pratiques instituées dont la confiance, dans les deux formes distinguées ci-dessus, fait partie intégrante. On peut penser à un tout autre genre de pratique : s'informer quotidiennement sur ce qui se passe. Nous sommes rarement directement témoins des événements ou des situations – et même si nous le sommes, nous ne sommes pas nécessairement les mieux placés pour savoir ce qui se passe. Par ailleurs, nous sommes rarement en mesure de vérifier par nous-mêmes la véracité des informations qui nous sont transmises. Nous sommes donc obligés de nous fier à d'autres, et notamment aux agences de

presse, aux medias et aux journalistes, même si nous pensons qu'ils ne méritent qu'une confiance limitée. Si nous ne le faisions pas, nous ne pourrions pas nous informer. Si nous faisons minimalement confiance, c'est en partie parce que nous savons que ces institutions et cette profession sont soumises à des standards d'honnêteté ou à une déontologie, et que leurs activités sont régulées par la loi, qui permet de sanctionner les abus et les infractions, ou par des instances spécifiques (bien qu'il n'existe pas un ordre des journalistes comme il existe un ordre des médecins). Mais si abus et infractions se multipliaient, le climat de relative confiance dans lequel s'inscrivent nos pratiques d'information disparaîtrait, et celles-ci changeraient sans doute de nature.

Pour conclure

Il y aurait beaucoup plus à dire sur la confiance comme attitude pratique. Il faudrait en particulier améliorer la description pour mieux tenir compte du caractère distribué de l'attitude, ou de l'attitude comme organisation composant ensemble, dans des opérations, des choses aussi hétérogènes que des usages, des méthodes, des techniques, des matériaux, des énergies, des outils, des savoir-faire, des routines, des institutions, des principes et des normes (la liste n'est pas exhaustive). La confiance ne s'établit pas dans un vide ; elle aussi est médiatisée par l'environnement, notamment l'environnement social et culturel. Il resterait donc à mieux montrer comment celui-ci opère dans son établissement et son maintien. Il en va sans doute de la confiance comme des certitudes. Elle est rendue possible par tout ce qu'il y a alentour.

Dans l'introduction j'ai émis l'idée que, s'agissant de l'analyse de la confiance, le recours à la notion d'attitude pratique pouvait lever les perplexités suscitées par le recours des sociologues classiques soit au modèle de la foi religieuse (Simmel), soit à une substitution de certitude (Luhmann). La difficulté rencontrée par ces auteurs tient à leur incapacité à rendre correctement compte de ce qui excède le domaine du savoir, et, aussi, à l'absence de distinction nette entre les deux formes de confiance que j'ai introduites. Or il me semble que tant la caractérisation par Wittgenstein de l'attitude comme relevant d'un autre domaine catégoriel que le savoir, un domaine plus proche du savoir-faire et de l'habileté, que la définition, par Dewey et Mead, de l'attitude comme habitude silencieuse, et par là comme art de faire, avec toutes ses médiations, ou comme commencement d'acte, permet de montrer,

autrement que par la référence à la foi religieuse ou à la subjectivité individuelle, comment il y a dans la confiance « un état d'âme qui ne se situe absolument pas dans la direction du savoir ; c'est d'un côté, assurément moins, mais, de l'autre bien davantage que ce savoir » (Simmel, 1987, p. 197).

Références

G. Allport, 1935, *The Nature of Prejudice*.

A. Baier, 1986, "Trust and antitrust", *Ethics*, 96, p. 231-260.

R. Boudon, 2007, « Attitude », *Dictionnaire de sociologie*, Paris, Encyclopaedia Universalis - Albin Michel, p. 56-63.

J. Dewey, 1922, *Human Nature and Conduct*, New York, Dover publications.

J. Dewey, 1949, « The Field of "Value"», in Ray Lepley (ed.)**,** *Value: A Cooperative Inquiry*, New York: Columbia University Press.

J. Dewey, 1967, *Logique. Théorie de l'enquête*, Paris, PUF [1938].

H. Garfinkel, 1967, *Studies in Ethnomethodology*, Prentice-Hall, Inc.

M. Hartmann, 2007, « What is a climate of trust? », Conférence à l'Université de Lausanne.

M. Hartmann, 2011, *Die Praxis des Vertrauens*, Francfort, Surkhamp.

O. Lagerspetz & L. Hertzberg, A paraître, « Trust in Wittgenstein », in Pekka Mäkelä, Floora Ruokonen and Cynthia Townley (eds.), *Trust and Responsibility*, Amsterdam & New York, Rodopi Press.

G. H. Mead, 1929, « A pragmatic theory of truth », in A. Reck (ed), *G. H. Mead. Selected Writings*, Chicago, The University of Chicago Press, 1964, p. 320-344.

G. H. Mead, 1932, *The Philosophy of the Present*, Chicago, Open Court Pub. Company.

G. H. Mead, 1938, *The Philosophy of the Act*, Chicago, The University of Chicago Press.

G. H. Mead, 2006, *L'esprit, le soi, la société*, Paris, PUF [1934].

D. Moyal-Sharrock, 2007, *Understanding Wittgenstein's* On Certainty, New York, Palgrave Macmillan.

W. Thomas & F. Znaniecki, 1998, *Le paysan polonais en Europe et en Amérique*, Paris, Nathan [1923].

L. Wittgenstein, 1965, *De la certitude* (noté *UG*), Paris, Gallimard.