

*Cynisme, naïveté et conviction menteuse*

La dévaluation en rationalité que Pareto fait subir aux acteurs sociaux de type 4  $\beta$  par opposition à ceux du type 4  $\alpha$  ouvre un questionnement qui s'est continué dans la discussion sur le sens et les effets du principe de rationalité. Est-il certain que la plus grande rationalité, définie comme recherche de l'efficacité maximale, appartienne toujours au cynique capable de calculer ses actes par rapport au seul souci du gain de la partie, sans plus entretenir d'autre rapport que *purement instrumental* aux croyances et aux normes sociales – celles des autres joueurs, partenaires ou adversaires, comme les siennes propres? Suffit-il au machiavélien de savoir s'obliger à calculer et manipuler les affects sans haine ni passion, en obéissant avec une constance rationnelle aux seuls impératifs d'un calcul stratégique?

Observateur rationnel, l'historien est obligé de constater que le *leader* dont la conviction est d'une seule pièce est souvent plus efficace (sur les foules, les opinions et les mouvements de masse, etc.) que le *leader* cynique. Le *chef charismatique*, obnubilé par sa mission ou le despote obsédé par l'exercice du pouvoir absolu, l'un et l'autre aveugles à toute logique comme à tout esprit expérimental, laissent une marque sur les mœurs et les mentalités plus forte ou plus durable que *l'homme d'état* réaliste et informé. On ne prêche efficacement que des auditoires déjà convaincus, ont répété à l'envi les sociologues de la prophétie;<sup>51</sup> il faut sans doute ajouter que les leaders convaincus ou délirants prêchent souvent plus efficacement que les chefs machiavéliens. En tout cas que les machiavéliens qui ne le sont pas assez pour oublier d'être machiavéliens dans la pratique subjective de leur machiavélisme: par exemple lorsque la naïveté serait plus utile que la rouerie à l'obtention du résultat. Le machiavélien achevé devrait donc pouvoir l'être à propos de lui-même, c'est-à-dire dans *la décision de manipuler utilement ses propres affects ou croyances*. Ce n'est pas impossible, on le sait, si on consulte la manière dont les psychologies fines décrivent la structure interne des actions psychiques: ambivalence, sublimation, dénégation, déplacement, contre-investissement etc.

---

<sup>51</sup> On trouve la formulation la plus brève de ce paradoxe logique, qui est pourtant une banalité sociologique, chez Schumpeter: «Il suffit d'imaginer ce qui se serait produit si la *Jihad* avait été prêchée aux "pêcheurs de Galilée" et aux "petites gens" de Palestine. [...] Inversement, si Mahomet avait prêché l'humilité et la soumission à ses cavaliers bédouins, l'auraient-ils écouté ou lui auraient-ils tourné le dos?» (J. SCHUMPETER, *Impérialisme et classes sociales* (trad), Paris, Minit, 1972, pp. 81-82).