

NOTRE PARADIGME DU DON

Mary Douglas

La Découverte | « [Revue du MAUSS](#) »

2006/1 n° 27 | pages 88 à 90

ISSN 1247-4819

ISBN 2707148970

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-du-mauss-2006-1-page-88.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour La Découverte.

© La Découverte. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

NOTRE PARADIGME DU DON

par Mary Douglas¹

[...]

Je suis affreusement ignare en ce qui concerne Lacan, et je n'ai donc pas eu la patience de lire jusqu'au bout la réponse de X... J'ai renoncé à suivre les nombreuses références à des noms nouveaux pour moi quand j'ai constaté qu'à la voie sociologique de Mauss, choisie par vous, il préférerait ce que j'appellerais la voie de la libre imagination littéraire adoptée par Lévi-Strauss. C'est précisément cette liberté qui m'effraye car elle est une invitation constante à un déferlement d'interprétations subjectives incontrôlées. (Pour ma défense, je signale que l'analyse structurale que je tente de mener sur la Bible se soumet étroitement à l'observation des conventions rhétoriques en vigueur à l'époque de la rédaction des divers livres.) Je suis donc très désireuse de lire sous votre propre plume ce qu'a été la réponse lacanienne à votre papier. Vous me demandez mes commentaires. Merci !

J'admire l'ampleur de votre bilan des sciences sociales, et vous savez que, comme vous, je déplore le règne actuel du paradigme dominant, l'individualisme méthodologique. Je savoure votre présentation de son histoire comme celle d'une guerre de conquête territoriale impérialiste lancée contre les petites nations. Bon nombre de sociologues et d'économistes commencent à prendre conscience du poids de leur servitude, mais ils restent paralysés en raison de l'absence de toute approche alternative. À vous lire, je me dis que la bonne alternative devra être à la même échelle, impériale.

C'est justement une alternative de ce type que suggère votre présentation du modèle maussien du don. De manière spirituelle, vous demandez ce que nous, héritiers de Durkheim et de Mauss, avons à offrir – dans ce système d'échange-don intellectuel – en échange de ce que nous avons reçu de la part de Lévi-Strauss et Lacan. Votre réponse consiste à analyser le système du don. Et, comme vous le dites, c'est là une idée totalement contre-intuitive pour les économistes.

Pourquoi ? Parce qu'ils sont prisonniers de leur modèle psychologique de l'individu rationnel. L'être souverain et rationnel qu'ils affectionnent est le système des motivations et des désirs qui explique le système de marché. Les deux systèmes embrayent immédiatement. Vous l'avez déjà dit, pour surmonter l'obstacle, vous avez besoin, vous/le MAUSS, comme

1. Nous reproduisons ici le commentaire de Mary Douglas suite à sa lecture des trois textes précédents. Le titre est de la rédaction.

tous les aspirants à l'empire, de vous faire des alliés et de pratiquer le jiu-jitsu. Vous pourriez subvertir leur paradigme central en l'embrassant pour l'étendre. Il me semble que les ethnométhodologues, les phénoménologues et les anthropologues anglais des années soixante/soixante-dix et au-delà pourraient fournir de bons arguments.

La notion de marché est dépouillée de toutes ses caractéristiques sociales. Il n'est qu'un mécanisme, un système qui marche de manière automatique et impersonnelle. L'idée de Mauss la plus audacieuse et la plus centrale est que le don est toujours un *système*. Et cela, selon moi, est premier par rapport au thème du paradoxe et de l'ambiguïté, et à la question de savoir qui donne et qui reçoit. Question importante mais seconde par rapport à celle des systèmes du don. Pour rendre justice à l'originalité de Mauss, et à la puissance et à la profondeur du don, il faut traiter son schéma de la même manière. Le débarrasser de tous ses éléments adventices, élaguer toutes les notions psychologiques vagues, mais conserver la rationalité foncière des humains qui échangent. Et présenter l'idée maussienne des systèmes de don comme susceptible d'être aussi abstraite que la théorie du marché.

Vous avez abstrait trois éléments du don : donner, recevoir et rendre. Ils sont essentiels à l'interaction sociale. Là réside leur nature d'obligation. En conséquence, refuser l'une ou l'autre de ces interactions place la personne à l'extérieur de la communauté. Les anthropologues définissent les humains comme des êtres sociaux rationnels. À partir de cette définition, un comportement qui prive l'individu d'un espace d'interaction sociale est irrationnel. L'exigence de base pour une interaction continue correspond aux trois règles d'un système de don, donner, recevoir, rendre, et suppose d'être prêt à satisfaire continûment à chacune.

Le quatrième principe de Mauss est la rivalité, l'élément agonistique, plus ou moins en valeur dans les divers systèmes de don. Il résulte immanquablement de la manière dont les divers systèmes sociaux ont institutionnalisé la distribution du statut. Et elle varie inévitablement. Vaste sujet, si vaste que je me demande s'il ne vaut pas mieux le laisser de côté pour l'instant.

Les ethnographes ont naturellement tendance à se focaliser sur les principaux systèmes d'échange-don. Les échanges de femmes sont souvent fortement régulés, les règles à suivre pour les fiançailles, le mariage, l'adultère, l'héritage, etc., sont généralement intégrées aux autres échanges majeurs tels que le tribut, les compensations et les peines. Nous avons tendance à considérer comme allant de soi que tout ensemble de règles de ce type présentent des caractères distinctifs qui permettent que la vie des membres d'une société s'écoule. C'est le grand mérite des sociologues de la fin des années soixante et du début des années soixante-dix que d'avoir réalisé l'ethnographie du comportement de tous les jours et d'avoir ainsi mis à jour les règles qui rendent l'interaction sociale possible.

Garfinkel et ses collègues observaient l'infrastructure de la communication. Ils ont repéré la présence de l'élément agonistique même dans les échanges les plus brefs. Leur discussion de la fonction dans le discours des sons inarticulés tels que les « mm » ou les « hmm » est pertinente. Lorsque deux personnes sont en conversation, il est permis que l'une d'elles reste silencieuse durant de longues périodes de temps, mais une implication continue dans l'événement discursif est nécessaire. Celui qui monologue a besoin de recevoir à intervalles réguliers de tels grognements de la part de celui qui se tait en guise de signes d'attention. Dans l'*Ethnography of Speech*, une telle règle d'interaction vocalisée correspond à l'obligation de rendre quelque chose qui existe dans le système du don.

Les trois règles isolées par Mauss pour un système de don valent encore pour les échanges sociaux les plus mineurs et les moins considérés. Nous savons par expérience qu'elles jouent dans les rencontres (*confrontations*) familiales, mais qu'elles ont besoin d'être contrôlées. C'est la lecture de la situation sociale, et non l'équivalence directe d'un bien matériel avec un autre, qui décide de qui est trop « dépensier » ou au contraire trop « radin ».

Les trois règles maussiennes de base s'appliquent au marché également. Il faut, au début, un article offert pour ouvrir la série, ensuite une acceptation, et enfin un retour. La différence cruciale est que ça se passe dans un système d'échange qui recherche l'équivalence immédiate des articles. L'évaluation est à court terme. Le marché n'interfère pas avec la création de statut, si bien que l'élément agonistique est réservé aux très gros échanges, comme lorsqu'un magnat de la presse ou des médias fait une offre d'achat dans l'espoir d'éliminer ses rivaux.

Sur une telle base, pouvons-nous (le MAUSS) espérer relever le défi de la prétention du paradigme économique à exercer l'hégémonie sur les sciences sociales ? Nous pourrions l'absorber dans une théorie de l'échange plus générale, à la manière de Keynes qui a intégré dans un grand modèle unique les théories séparées de l'emploi, de la monnaie et de l'intérêt. Voilà ce que votre projet d'un Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales vous poussera à faire.

La bonne nouvelle serait que vous jugiez possible qu'il existe une certaine affinité entre cette extension du système des échanges mis à jour par Marcel Mauss et la théorie de Lacan.

[...]

(Traduit par François Langlet)