

GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE

WORKING PAPER NO. 12-07

L'insidieuse contamination... ou comment la théorie économique a pourri notre capacité créatrice et éthique

Julie A. Nelson

October 2012

Article présenté à: The Oxford University Press Handbook on Professional Economic Ethics, ed. George DeMartino and Deirdre McCloskey

Traduit de l'anglais par Anne-Marie Codur, chercheur au Global Development and Environment Institute, Tufts University, USA

Tufts University
Medford MA 02155, USA
<http://ase.tufts.edu/gdae>

Voir la liste complète des documents de travail sur notre site web:
http://www.ase.tufts.edu/gdae/publications/working_papers/index.html

Résumé :

La théorie économique standard aujourd'hui universellement acceptée comme "pensée dominante" a contaminé nos valeurs fondamentales à la source de nos sociétés, d'où sont tirées les idées et les conceptions de la relation entre économie et éthique. L'image de la vie économique caractérisée comme mue de manière inhérente et inexorable par l'intérêt particulier, la maximisation du profit et de l'utilité, et un contrôle automatique au travers des mécanismes de marché et de sa « main invisible », a entraîné une augmentation du seuil de tolérance pour les comportements de cupidité et d'opportunisme, qui sont désormais non seulement acceptés mais encore encouragés, dans tous les milieux, celui des affaires comme celui de la justice, de la politique, et encore parmi les intellectuels analysant la société - philosophes, sociologues, et même parmi les critiques de l'économie.

Cet essai tente d'apporter des arguments de contre-attaque dans l'opposition à la pratique économique dominante dans ce que ses conséquences ont de plus négatif d'un point de vue éthique, comme nous en discuterons au travers de plusieurs exemples montrant les maux infligés par cette pratique dans les domaines du droit, de la santé, de l'environnement, et de l'éthique elle-même.

L'insidieuse contamination... ou comment la théorie économique a pourri notre capacité créatrice et éthique

Julie A. Nelson

Et si c'était vrai... ?

Commençons d'abord avec l'expérience suivante. Posons-nous la question de savoir ce qui se passerait *si ce qui suit était vrai* ...

- *Et si* les gens agissaient selon des motivations sociales et altruistes, autant que selon des considérations d'intérêt particulier, mais étaient en quelque sorte "poussés" par la théorie économique de la maximisation de l'utilité individuelle, à croire aveuglément qu'il est permis – et même requis – d'agir de manière irresponsable, opportuniste et égoïste lorsque l'on participe au jeu du marché et à sa logique?
- *Et si* les dirigeants d'entreprises étaient en fait conscients des implications qu'ont leurs décisions sur leurs employés, sur leur communauté, ainsi que sur l'environnement, tous affectés par les actions de leurs entreprises, mais que la théorie économique les encourageait à fermer les yeux et à croire qu'ils doivent – et même qu'ils soient obligés de – s'intéresser uniquement à soutirer le plus de profit possible jusqu'au dernier dollar s'il le faut ?
- *Et si* nous vivions tous dans un monde profondément interdépendant et fondamentalement imprévisible, et même carrément dangereux, mais que la théorie économique nous ait insidieusement jeté un sort pour nous endormir dans une fausse confiance que « tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes possibles »¹ et qui nous empêche, à l'échelle individuelle ou collective, de prendre les actions nécessaires qui pourraient nous préserver de conséquences désastreuses à venir ?
- *Et si* la façon dont la théorie économique nous a détournés de nos valeurs pour nous diriger vers ses "lois" et "mécanismes" mus par l'intérêt particulier, ait considérablement contribué à créer des crises majeures - économiques et financières, écologiques, sociales - accompagnées de souffrances humaines immenses?
- *Et si* la croyance dans les tenants de la théorie économique était si répandue que même ceux qui recherchent un monde plus humain et plus écologiquement durable, souffraient d'un manque total d'imagination morale quand on touche à l'économie et au commerce ?

¹ Pour reprendre la devise du Dr. Pangloss dans « Candide » de Voltaire

- *Et si*, en bref, la théorie économique créait des mythes qui renforcent les plus puissants, rendent myopes les acteurs économiques, tout en affaiblissant la sensibilité éthique humaine naturelle et les aspirations humaines normales pour une société qui soit plus prospère, plus juste, et plus durable ?

Si l'on suit cette expérience par la pensée et si l'on accepte du moins temporairement ces prémisses et ces caractéristiques de la théorie économique, alors on ne peut échapper à la conclusion qu'il existe quelque chose de fondamentalement corrompu dans une profession qui promeut une telle théorie économique.

Mais ces prémisses et ces conclusions sont-elles correctes? Cet essai propose de montrer qu'elles le sont, et que l'économie standard contemporaine, fondée sur les notions de maximisation du profit et de l'utilité, a des conséquences négatives incalculables sur les sociétés humaines. Mais beaucoup de gens ne seront pas d'accord. Parmi les objections qui seront soulevées, on rencontrera les arguments suivants :

- La vie des entreprises et des affaires n'a nul besoin de considérations éthiques.
- les considérations éthiques ne sont pas permises dans la vie des entreprises et des affaires.
- Les hypothèses de la théorie économique sont nécessaires à la rigueur scientifique.
- La théorie économique est bien plus large que ce qui en est décrit ici
- La vision de l'économie est étroite? Et alors? Il se trouvera bien d'autres cadres pour rendre compte de ce qui ne relève pas d'elle...

Cet essai examine chacune de ces objections l'une après l'autre

La vie des entreprises et des affaires n'a nul besoin de considérations éthiques.

Les économistes, depuis l'époque des classiques jusqu'à celle des néo-classiques et jusqu'à l'économie telle qu'elle est enseignée aujourd'hui, ont cherché à promouvoir une vision de la vie économique qui soit en tout point l'homologue dans le domaine des sciences sociales à la science physique de Newton. La métaphore de l'économie comme système contrôlable, totalement désincarné de valeurs sociales, et dont la « mécanique » est mue par l' « énergie » de l'intérêt particulier des individus, a façonné une conception de l'économie acceptée comme « naturelle » à l'instar de l'air que l'on respire ou de l'eau que l'on boit, de sorte qu'elle est rarement remise en question.

Historiquement, le passage célèbre d'Adam Smith dans *La Richesse des Nations*, est bien sûr la citation la plus souvent répétée par ceux qui ne jurent que par cette vision de l'économie: “ nous n'obtenons pas notre dîner grâce à la bonté du boulanger, du

boucher ou du vigneron mais grâce à la recherche de leur propre intérêt. Nous avons affaire non pas à leur humanité et à leur compassion mais à leur intérêt égoïste, et ce ne sont pas nos besoins qui comptent à leurs yeux mais les avantages qu'ils tirent de leur commerce." Bien que Smith lui-même ait été un penseur beaucoup plus subtil et plus sophistiqué, ce passage seul a été extrait de son œuvre et démesurément extrapolé pour en faire toute une philosophie tournant autour de la poursuite de l'intérêt individuel et du système autorégulé du marché, censé servir le bien commun. Peut-être l'autre des citations les plus récurrentes de l'économie est-elle la déclaration de Milton Friedman selon laquelle « rien ne saurait être aussi subversif pour les fondements mêmes de nos sociétés libres que d'exiger des dirigeants d'entreprises qu'ils acceptent une responsabilité sociale autre que celle de faire le plus d'argent possible pour le plus grand profit de leurs actionnaires » (1982, 133). Dans une telle perspective, il semble en effet que toute considération éthique explicite soit superflue.

Et ces croyances ontologiques sur la nature des économies capitalistes de marché ne se réduisent pas seulement au milieu des économistes conservateurs tels que Friedman et autres de l'école d'économie de l'Université de Chicago. Elles sont aussi à la base de la pensée de ceux qui cherchent à donner un plus grand rôle à l'action sociétale à un niveau plus local et communautaire. Les libéraux qui demandent aux gouvernements de servir l'intérêt public en intervenant de manière adéquate dans l'économie, sont issus également de la même perspective fondamentale. Leur vocabulaire repose sur l'idée que l'économie appartient à une sphère séparée de celle de l'éthique, de nature mécanique, se mouvant d'elle-même et relevant de facteurs fondamentalement privés, avec laquelle un Etat socialement bien intentionné ne peut qu'essayer de s'immiscer de l'extérieur. Partha Dasgupta, par exemple, économiste du développement, fait une dichotomie très claire et nette entre la sphère du marché, pour laquelle il prétend que la recherche de l'intérêt particulier est un moteur adéquat car « on n'y doit pas se préoccuper des autres » et la sphère publique, où la prise en considération de l'autre, de ses besoins et intérêts, est une valeur justifiée et adéquate (2005, 247; 2007, 151). *A l'intérieur* de la sphère du marché, il semble justifié d'adopter une attitude qui a été décrite par Amartya Sen et Jean Drèze d' « irresponsabilité complaisante » (Drèze et Sen 1989, 276).

Avant d'examiner ces croyances de plus près, regardons comment elles se sont répandues au-delà de la profession économique.

Les considérations éthiques ne sont pas permises dans la vie des entreprises et des affaires.

La croyance, prêchée par les économistes, que l'économie capitaliste de marché consiste en un système fondamentalement séparé de la sphère de l'éthique est également partagée par nombre de ceux qui condamnent le système capitaliste comme immoral et source de tous les maux. Pour ces critiques, la nature supposément mécanique, mue par le profit et fondamentalement égoïste de ce système signifie que toute action morale y est impossible en son sein. Karl Marx, en tant qu'économiste classique s'inscrivant dans la perspective d'Adam Smith, en a adopté les métaphores mécaniques, et a créé parmi ses

disciples de fermes croyances dans la « dynamique inhérente du capitalisme », la « logique du marché », ou encore « les forces de l'accumulation du capital ».

Les écrits du sociologue et philosophe Jürgen Habermas ont eu une grande influence plus récemment, pour répandre cette vision. Habermas distingue entre ce qu'il appelle l'arène de l'action communicante du « monde vécu » de l'arène du « système » mu par des forces inconscientes d'objectification (Habermas, 1981). Le monde vécu, selon Habermas, serait la sphère de la vie privée et publique réelle, et l'arène des normes, de l'esthétique, et de l'action consciente et délibérée. Les systèmes, en revanche – qui, dans la terminologie d'Habermas, incluent à la fois l'économie et la bureaucratie étatique – sont « pilotés » par les forces non-humaines que sont l'argent et le pouvoir (Habermas 1981, 164). Dans ces derniers, les gens sont déshumanisés – « dépossédés de leurs personnalités propres et définis en tant que porteurs de certaines fonctions ou performances » (308).

En fin de compte, du fait même que la littérature critique du capitalisme partage la croyance en une nature mécanique de celui-ci, elle tombe par force dans une attitude simplement réactive face à lui, dans sa prescription de solutions. Si les économistes et les capitalistes sont favorables à la croissance, alors leurs critiques seront forcément opposés à la croissance ; si l'approche conventionnelle est favorable à la mondialisation des échanges et à l'accroissement de leur échelle, alors leurs critiques seront obligatoirement favorables à une relocalisation de l'économie à des échelles plus petites ; si les élites ne jurent que par le progrès technologique, alors leurs critiques seront diamétralement opposés aux avancées techniques, à l'instar des Luddites du 19^{ème} siècle ; si les débats des politiques économiques se focalisent sur le bien-être des humains dans les sociétés industrielles, alors leurs critiques vénèreront systématiquement la nature à l'état sauvage, les espèces vivantes, et les cultures des peuples premiers préindustriels ; si ceux qui contrôlent le système font l'éloge du profit et de la propriété privée, alors ceux qui réclament le changement seront automatiquement opposés à l'un et à l'autre (e.g., Norberg-Hodge 2002; Bookchin 2005; Watson 2005). Ou en tout cas, c'est ce que l'on croit. On ne voit de salut que dans une sorte de changement radical de système – qui soit par exemple de type communautaire, coopératif, non-monétisé et localisé. Les leaders des grandes entreprises sont diabolisés, et les systèmes économiques actuels sont considérés comme condamnés.

Mais ces croyances sont-elles fondées sur des faits? Considérons par exemple un élément-clé de la théorie d'Habermas, la croyance que l'argent soit un medium neutre et asocial. A y regarder de plus près, son hypothèse ne tient pas. Habermas affirme que, du fait que la création monétaire soit fondée sur « l'or et des moyens de coercition » (1981, 270), il n'a pas besoin de légitimation sociale ni d'accords ou consensus sociaux (272). Dans les faits, cependant, le système international basé sur l'étalon-or a cessé de fonctionner depuis les années 30, et il y a longtemps que l'argent relève de la quintessence même des constructions sociales, et n'a de valeur que précisément et uniquement parce que les gens *croient* en cette valeur. Ceux qui s'occupent de la gestion des systèmes monétaires nationaux ou régionaux, sont en fait profondément préoccupés par les questions de croyances, d'aspirations, de crédibilité, de réputation, de légitimité,

et de tout ce qui est au cœur des prises de décisions collectives (King 2004). L'argent ainsi que les marchés sont fondamentalement des créations sociales et humaines.

De plus, comme des observations de bon sens le montrent, et comme les recherches le confirment, les humains sont mus par des considérations tant altruistes qu'égoïstes (Folbre and Nelson 2000; Fehr and Falk 2002), et divergent largement des modèles de prises de décisions qui caractérisent l'abstraction irréaliste représentée par « homo œconomicus » (Kahneman 2003). L'observation réelle des comportements humains, tant dans le monde des affaires que celui des marchés, que dans d'autres situations, montre l'existence de motivations multiples que l'on peut résumer, du point de vue éthique, comme « ni égoïste ni exploité » (Margolis 1982) ou encore comme « pragmatique » (Dees and Cramton 1991; Gentile 2010). Ces termes décrivent l'inclination qu'ont presque tous les gens à agir dans un sens social positif pour autant qu'ils soient persuadés que les autres agiront également positivement par rapport à eux, mais à se rétracter vers une posture égoïste dès qu'ils perçoivent les autres comme égoïstes et profiteurs.

Les entreprises et les marchés sont en fait des organisations sociales dans lesquelles les gens ont besoin de coopérer et de s'entendre entre eux, et auxquelles ils apportent un ensemble complexe de valeurs et d'aspirations, en bien comme en mal (de Goede 2005; Nelson 2006; Healy and Fourcade 2007; Zelizer 2011). Un grand nombre d'universitaires et chercheurs sont de plus en plus convaincus que les considérations éthiques sont absolument nécessaires au soutien du fonctionnement de l'économie (même si l'enseignement de l'économie en sape simultanément les fondations) (voir Stout 2011). Dans un monde où l'information est toujours trop limitée, et où l'avenir est toujours fondamentalement imprévisible, la cupidité et l'opportunisme de court terme contribuent plus à l'effondrement du système qu'à son maintien. Les économies capitalistes modernes ont probablement fonctionné aussi bien qu'elles l'ont fait jusqu'à présent parce que la grande majorité des gens dans leur vie quotidienne n'ont pas adopté la mentalité du « *greed is good* ». Les observations montrent que plus les économies négligent les questions d'honneur et d'intégrité, plus il en résulte que la machine, au lieu de mieux fonctionner, se transforme en une désastreuse opération de création de misère humaine (Smith 2010). Alors que les politiciens de droite comme de gauche malmènent l'entreprise par leur croyance que sa nature essentielle est de maximiser les profits, beaucoup d'analystes – y compris ceux qui ont une expérience plus directe du fonctionnement des entreprises que les économistes – rejettent de manière catégorique cette image mécanique et sans éthique de l'entreprise. La longue tradition de la « responsabilité sociale des entreprises » ainsi que des approches multipartites (Freeman 1984) et celles qui analysent le rôle des valeurs et de la vision au sein des entreprises (Collins and Porras 1994; Paine 2002), offrent des perspectives plus riches.

Nous ne prétendons pas ici que les gens ni les entreprises soient toujours animés de bonnes intentions morales, altruistes et pleines de sens civique. Ce serait une vision aussi erronée que celle qui prétend qu'ils soient toujours égocentriques, cupides et

opportunistes.² Notre hypothèse est que les gens ne perdent pas leur statut d'êtres éthiques et sociaux, avec toute la complexité et le mélange de motivations que cela implique, simplement parce qu'ils entrent sur la scène des échanges commerciaux. De même, les entreprises ne sont pas des machines asociales opérant dans le vide, mais sont des entités sociales à part entière fonctionnant de manière complexe et en interdépendance étroite avec les mœurs éthiques de la culture environnante à laquelle elles appartiennent et participent.

Ceux qui croient que les idées des économistes au sujet du commerce ne nécessitent pas de considérations éthiques, ou pire, les interdisent, supposent probablement que de telles affirmations proviennent d'une observation très sérieuse des marchés et des entreprises. Rien ne pourrait être plus éloigné de la réalité. De fait, ces affirmations sont le résultat des aspirations méthodologiques des économistes à être considérés à l'instar des scientifiques et plus exactement des physiciens.

Ces hypothèses sont nécessaires à la rigueur scientifique

On doit peut-être admettre que certaines prémices figurant dans les paragraphes d'introduction de cet essai sont vrais – c'est-à-dire que les individus, les entreprises, et le monde sont véritablement plus complexes que ce qui peut être admis comme base des théories économiques. Mais alors on peut concevoir l'argument que – indépendamment de leurs conséquences éthiques – les hypothèses d'intérêt privé, de maximisation des profits, et de contrôle mécanique sont nécessaires afin que la "science" économique soit "objective" et "rigoureuse" (voir Persky 1995; Caplin 2008). Ces hypothèses permettent d'étudier la vie économique en utilisant des outils provenant de disciplines telles que la géométrie (basée sur des théorèmes et des démonstrations) et surtout la physique Newtonienne, comprenant la maximisation ou la minimisation de fonctions mathématiques utilisant le calcul différentiel et intégral, et d'autres outils. Même si le monde n'est pas une machine, la "science" semble exiger que l'on ne se préoccupe que de ses aspects mécaniques.

Un moment clé dans le développement de cette croyance fut la publication de l'ouvrage de John Stuart Mill en 1836 "Principes d'Economie Politique" (« On the Definition of Political Economy »). Dans cet essai, Mill a cherché à distinguer précisément et avec grande attention les sciences physiques et la technologie de l'éthique et de l'étude plus générale des comportements sociaux. Ces domaines de la vie humaine furent consignés par Mill à d'autres disciplines, de sorte que l'Economie politique puisse traiter "de l'homme ... seulement en tant qu'être désireux de posséder des richesses, et capable de comparer l'efficacité relative de plusieurs moyens pour arriver à cette fin"(1836, 38)— c'est-à-dire la définition de « l'homme économique » rationnel et uniquement occupé de son propre intérêt. Mill pensait qu'il était nécessaire à l'analyse de par la nature même de la *science*, de saucissonner le comportement humain en fines

² Notons que nous ne prétendons pas ici que les profits et l'éthique coexistent toujours (e.g., Eisler 2008), ni que le capitalisme crée ses propres normes sociales (McCloskey 2006). De tels arguments dépassent le cadre de cet article, et vont dans le sens d'une relation trop *proche* entre économie et éthique.

tranches – à la manière de la géométrie, le modèle scientifique par excellence à ses yeux. A sa décharge, on doit bien dire que Mill avait remarqué que toute application de l'économie politique devrait s'accompagner des apports d'autres disciplines traitant d'autres aspects de la nature humaine dans d'autres circonstances (58), ainsi que des apports d'une connaissance pratique d'expériences réelles et précises (68).

Cependant, et malheureusement, ce qui en est resté pour l'avenir de la pensée économique, ne consiste pas dans ces remarques faisant preuve de l'humilité de Mill, mais bien dans son idée que l'économie politique doive être une entreprise mathématique et déductive, formée sur des axiomes, afin d'être considérée comme « scientifique ». Cette approche devait être promue davantage à la fin du XIX^{ème} siècle, quand les économistes néo-classiques, y compris Edgeworth, Jevons, Walras et Pareto, devaient formaliser l'idée de Mill qu'un « désir de toujours plus » de richesse pouvait trouver sa manifestation mathématique à la manière de la physique Newtonienne, dans la forme de la maximisation des fonctions de profit et d'utilité. La systématisation par Alfred Marshall de l'approche néo-classique, et l'affirmation de l'économiste Lionel Robbins (1935) définissant l'économie comme la science des choix sous condition de désirs illimités et de rareté des ressources, ont créé des précédents qui ont consolidé encore plus la vision mécanique de l'économie. L'idée que l'analyse de la « machine » économique à l'aide d'outils mathématiques confirme le caractère « scientifique », « objectif » et « rigoureux » de cette analyse a continué à progresser tout au long du XX^{ème} siècle.

Et pourtant, l'idée que les outils mathématique abstraits seraient garants par eux-mêmes d'« objectivité » et de « rigueur » est très étrange. La logique et les mathématiques sont une assurance qu'un modèle possède une cohérence interne, ce qui est une chose très différente d'une assurance qu'un tel modèle représente quoi que ce soit d'utile ou de pertinent pour rendre compte du monde réel. La conception de l'objectivité comme d'une qualité garantie par la seule position d'abstraction et de détachement de la réalité a été mise en question par de nombreux philosophes des sciences (voir Keller 1985; Longino 1990; Sen 1992; Kitcher 2011). Le contraire de la science n'est pas à chercher dans des sciences sociales moins « dures » ni même dans l'art, la littérature ou les pratiques spirituelles – toutes ces disciplines sont des modes complémentaires de recherche d'une compréhension et d'une expression de domaines de l'expérience humaine que les sciences mathématiques ne peuvent atteindre.

Le contraire de la science est le dogme – une position dans laquelle l'esprit se ferme autour d'un certain nombre de croyances et refuse de montrer la moindre curiosité envers de nouvelles preuves et des points de vue alternatifs. Pourtant la pratique hégémonique d'une économie imitant la science physique n'est rien d'autre qu'un dogme, avec ses croyants fidèles restant étroitement liés à des hypothèses métaphysiques particulières concernant la psychologie humaine et le comportement organisationnel, alors même que bien d'autres recherches ont montré que ces hypothèses étaient largement fausses et/ou néfastes à la compréhension. Il existe de meilleures alternatives. Une notion bien plus utile de la rigueur scientifique définit une connaissance fiable comme capable de réussir le test d'une évaluation faite sur une grande diversité de cas qui apportent une variété de perspectives (voir Keller 1985; Longino 1990; Sen 1992; Kitcher 2011). La

profession d'économiste serait donc bien plus scientifique en vérité si elle prenait en compte les aspects profondément sociaux de la vie économique ainsi que leur interdépendance et l'incertitude dont ils sont l'objet.

La théorie économique est beaucoup plus large que ça !

Mais dira-t-on, les prémices posant que le comportement humain et organisationnel sont plus riches et complexes d'un point de vue éthique sont corrects, mais la manière dont la théorie économique est caractérisée dans cet essai ne l'est pas – elle est beaucoup plus large, ouverte et subtile que ce qui en ressort dans le portrait qui en est fait ici.

Dans une certaine mesure cette critique est justifiée : le portrait que nous faisons ne se réfère qu'au cœur de la théorie néo-classique dans sa maximisation de l'utilité des consommateurs et dans la maximisation des profits des entreprises qui caractérisent l'économie dominante dans la plupart des pays industrialisés, à l'Ouest, comme de plus en plus, à l'Est, et de fait, dans le monde entier. Le développement de la pensée économique dans un cadre plus exhaustif inclut également des approches hétérodoxes telles que les approches institutionnelles, marxistes, autrichiennes, post-keynésiennes, ainsi que celles de l'économie sociale, l'économie féministe, etc... On pourrait également inclure des approches qui explorent les marges de l'économie dominante, telles que la nouvelle économie institutionnelle et l'économie comportementale (behavioral economics). Il existe évidemment des cours d'économie en niveau masters et en études doctorales qui ne se conforment pas à l'approche étroite décrite plus haut.

Mais la réalité est que l'approche simpliste de l'économie est l'approche dominante et dominatrice à tous les niveaux de l'éducation économique, comme en atteste la table des matières de tous les manuels d'enseignement de l'économie au niveau primaire et secondaire, tous les tests standardisés des examens, tous les manuels de premier degré universitaire dans leurs cours d'introduction à l'économie, et même dans leurs cours de niveau intermédiaire, en microéconomie et macroéconomie, et même dans les cours formant la base des masters en économie, gestion, finances, etc... (Nelson and Sheffrin 1991; Fullbrook 2003; Maier and Nelson 2008; Green 2012). Malgré les protestations des étudiants (Fullbrook 2003; Romero 2011) et les efforts fournis pour élargir l'éducation économique (Groenewegen 2007; Goodwin, Nelson et al. 2008; Goodwin, Nelson et al. 2008; Nelson and Goodwin 2009; Reardon 2009), cette hégémonie continue.

Cette vision étroite domine également le champ de la politique économique, comme le montre les déclarations de la plupart des dirigeants politiques et des hauts fonctionnaires aux postes de plus haute responsabilité, ainsi que leurs curriculum vitae en matière d'études économiques. Comme nous l'avons rappelé plus haut, cette vision simpliste de l'économie en est venu à coloniser toute la pensée en sociologie, en philosophie, dès que la discussion se tourne vers le « système » économique; ainsi que la pensée populaire, comme le montre les discussions sur l'économie dans les médias.

En ce sens, peu importe ce que pensent ou ne pensent pas certains économistes plus sophistiqués. Dans la mesure où quiconque se nomme économiste puisse encore *permettre* que des aspects de la théorie économique radicalement simplistes et éthiquement toxiques puissent être disséminés, sans qu'on s'y oppose de manière résolue, alors tout économiste est partie prenante dans les dégâts causés.

La vision de l'économie est étroite? Et alors? Il se trouvera bien d'autres cadres pour rendre compte de ce qui ne relève pas d'elle...

On pourrait croire que les économistes universitaires ne soient responsables que de *cette* compréhension de l'économie. Le fait que *cette* compréhension en empêche d'autres d'émerger n'est pas notre responsabilité, peuvent-ils penser. De la même manière que Mill, on peut croire que les limites de son territoire soient celles de l'« homo œconomicus » alors que le territoire de quelqu'un d'autre sera « l'éthique ». Peut-être qu'un Etat purement dédié à l'intérêt public s'occupera de bien-être public. Ou peut-être que l'éthique sera la chasse gardée de quelque théorie philosophique sur la justice. Ou encore ce sera dans le cadre familial que l'on s'occupera les uns des autres, ou dans le cadre d'organisations charitables que l'on pourra trouver « un havre de paix dans le monde sans pitié » du capitalisme concurrentiel, et les sensibilités éthiques et le bon sens continueront de prévaloir dans la rue même si elles n'ont pas droit de cité dans les cours universitaires. L'Economie peut rester ce qu'elle est, sans doute, si quelque chose ou quelqu'un d'autre ramasse les pots cassés.

Cependant, quelques exemples récents font de plus en plus douter que ces facteurs représentant ce “quelque chose d'autre” sensés remplir la place laissée vide par l'économie, soient réellement en mesure de le faire, et soient eux-mêmes suffisamment à l'abri du poison économique pour constituer une force suffisante de contrebalance.

L'Etat

Est-ce que l'Etat et le Droit présentent un frein efficace à l'opportunisme et à la cupidité encouragés par les théories économiques dans leurs fondations les plus profondes ? Un cas particulièrement édifiant, où la réalité dépasse la fiction, est celui du procès que les Etats-Unis ont eu en 2005 contre la compagnie Walt Disney. L'ancien PDG de Disney, Michael Ovitz avait reçu une somme “exorbitante” selon le tribunal, lorsqu'il avait été congédié de son poste (2005, 6). Un groupe d'actionnaires s'était constitué pour attaquer en justice le PDG et le Conseil d'Administration pour avoir manqué à leur obligation fiduciaire à agir au nom de la compagnie, mais pour avoir au contraire agi pour leur intérêt particulier en décidant du versement de cette indemnité.

Dans le modèle économique mécanique, “les entreprises maximisent les profits” et l'on croit généralement (bien que l'on fasse erreur) que la maximisation des profits, c'est-à-dire la maximisation du revenu des actionnaires, est un droit protégé par la loi et appliqué par les tribunaux, à moins qu'elle ne résulte des mécanismes de la concurrence des marchés (voir discussions dans Nelson 2006; Bratton 2011; Nelson 2011).

Cependant, la “théorie de l’agent principal” des économistes a justifié la croissance énorme des indemnités de compensation versées aux dirigeants de grandes entreprises, selon l’argument qu’ils doivent avoir une « incitation » financière à travailler du mieux possible pour l’intérêt de leur entreprise.³

Le cas Disney est en fait un cas classique d’action en justice engagée par des actionnaires qui pensent sans doute y voir un moyen efficace de faire *respecter les règles* de la maximisation des profits. La rhétorique de la prise de décision a montré clairement que le président du tribunal, le juge William B. Chandler, croyait dur comme fer, comme si c’était une question métaphysique, que l’objectif premier d’une corporation est d’accroître la valeur des actions et des portefeuilles de ses actionnaires. Cependant la décision du juge Chandler supporte-t-elle cette croyance et a-t-elle confirmé que la maximisation du profit constitue un principe protégé par la loi et légalement exécutoire ? C’est-à-dire que les dirigeants qui prennent des compensations démesurées aux dépens des actionnaires doivent-ils être réprimandés et punis par les tribunaux ? Pas le moins du monde ! La décision du juge a en fait *contredit* les actionnaires plaignants, sur la base que « le redressement des erreurs qui émergent d’une direction loyale de l’entreprise doit provenir des *marchés*, au travers des décisions des actionnaires et du *libre mouvement* des capitaux » mais *non pas* des tribunaux (2005, 7, *c’est moi qui souligne*). Concluant que les décisions prises, bien qu’ « étant très loin de suivre les meilleures pratiques de la gouvernance entrepreneuriale », ne constituaient cependant pas un cas de négligence impardonnable, le juge a invoqué la longue tradition consistant à s’en remettre à la compétence des dirigeants d’entreprise (2005,3). L’application des meilleures pratiques, déclara-t-il, devrait être le résultat du jeu du libre marché.

C’est-à-dire que, au lieu de déclarer la primauté des intérêts des actionnaires comme un principe juridique exécutoire par les tribunaux, le juge du cas Disney a laissé cette prérogative à des marchés « autorégulés » à la mode de l’école de Chicago. Dans cette perspective, le tribunal a décidé qu’il n’y avait besoin d’aucune interférence quelle qu’elle soit, par aucun type d’institution étatique – *y compris le tribunal lui-même*. C’est ce qui s’appelle un résultat stupéfiant : l’approche économique conduit à une situation où les institutions légales elles-mêmes sont considérées comme redondantes ou mêmes inutiles.

Voici le cas extrême : l’Etat complètement éviscéré par la généralisation des dogmes économiques les plus étroits. Zelizer (2005;2011) a appelé ce mode de pensée le «rien n’existe que» l’intérêt privé rationnel, qui, florissant sur les marchés impersonnels, a envahi toutes les sphères de la vie. Cependant que l’autre extrême, à l’opposé, tendant à considérer l’Etat comme l’idéal de tout ce qui est bon, vrai, et tourné vers l’intérêt public (face aux marchés individualistes), est également dangereux, car basé sur les hypothèses que l’Etat est forcément bénéfique, qu’il existe une stabilité étatique, et que l’honnêteté morale des fonctionnaires ne peut être mise en doute, hypothèses qui sont loin d’être justifiées comme le montre l’histoire et la complexité des motivations humaines. Plutôt que de débattre de ce qu’il y a de plus vertueux ou de plus néfaste entre les marchés ou les Etats, la discussion éthique devrait atteindre un niveau de maturité suffisant pour

³ L’obligation morale qui veut qu’on doit avoir gagné ce qu’on reçoit en paiement, semble être devenue superflue

envisager comment *les deux* sortes d'institutions devraient être structurées afin d'encourager à *la fois* un niveau d'opportunité sain et satisfaisant pour les individus *en même temps* que des niveaux de solidarité et de soutenabilité bénéfiques pour toute communauté.

Théories sur la Justice

Quelles sont les responsabilités éthiques des nations souveraines? Comment doit-on s'attendre à ce que les nations réagissent face au changement climatique par exemple? Là encore, la pensée économique a des effets pervers. Un grand nombre de chercheurs en économie, en droit, et en politique ont simplement étendu l'approche de « l'homme économique » à l'échelle des gouvernements, considérant les Etats comme un « homme économique » de très large taille.

L'ouvrage bien mal nommé « Climate Change Justice » publié en 2010 par Eric Posner et David Weisbach, par exemple, expose cette position de manière précisément argumentée. Ils font de l'intérêt national égoïste le fondement de leur pensée: « nous devons penser à résoudre le problème climatique de façon que même les Etats les plus égoïstes acceptent d'y souscrire » (2010, 138). Toute proposition doit, selon eux, satisfaire le « principe Parétien international: tout Etat doit sentir qu'il gagne à signer le traité climatique » (6). Les objectifs relatifs à la redistribution sont laissés de côté comme le sujet de quelque autre discussion, ayant lieu dans d'autres lieux et d'autres contextes. Les obstructions systématiques produites par les Etats-Unis au cours des négociations sur le climat sont excusées au titre que « les Etats-Unis cherchent seulement à exercer leur pouvoir de négociation » ce qui est considéré comme un « comportement étatique normal » (114). Les notions de responsabilité collective sont rejetées du revers de la main comme étant contraires aux « hypothèses standard » du comportement individualiste (101). Ils concluent qu'« un traité climatique optimal... pourrait nécessiter qu'un paiement soit effectué » non pas vers les pays les plus pauvres, mais « vers les pays riches comme les Etats-Unis » (86).

Mais pour qui ces hypothèses d'intérêt privé et d'individualisme sont-elles « standard »? Elles sont standard – *et particulières* – à ceux qui voient le monde en termes d'« homme économique ». Un ouvrage tel que « schoolyard justice » est écrit dans ce cadre. Imaginez-vous une cour d'école où un enfant tyrannique intimide les autres par sa grande taille et prend le contrôle de toutes les balles et battes de base-ball, en refusant de les partager avec les autres. Que devrait-on faire? Eh bien, d'abord, bien sûr, il faudrait assurer à ce tyran en herbe le droit de garder tout ce qu'il a amassé. Peut-être que les autres enfants pourraient tous s'allier entre eux et mettre leur argent de poche en commun pour essayer d'amadouer le tyran afin qu'il les laisse utiliser une balle? Cela ne laisse pas beaucoup de place au mot « justice » figurant dans le titre, n'est-ce pas?

Cependant, pas même Posner et Weisbach, semble-t-il, ne peuvent complètement ignorer le fait qu'on ait besoin de quelques éléments d'éthique dans nos comportements. Alors que leur traité idéal devrait être écrit pour satisfaire l'intérêt particulier de chaque pays, ils soutiennent que les Etats seraient ensuite sous la stricte obligation éthique de

respecter le traité (170). Voilà qui est tout simple pour des pays qui ont toujours tiré leur épingle du jeu...

Le poison du dogme économique se présente sous la forme de la pensée « il faut que et rien que » qui mène droit à la croyance que les pays chercheront inévitablement à formuler leurs politiques d'une manière qui serve leur intérêt particulier, cet « intérêt » étant largement défini en termes de croissance économique de court terme. Pourtant, si chaque pays devait en effet avoir son intérêt égoïste comme seul objectif dans les négociations climatiques, nous serions tous – pour utiliser une formule familière et particulièrement adéquate – grillés! Ce qui n'aide absolument pas en l'occurrence est l'illusion qu'ont les économistes de contrôler la situation, de par leur usage immodéré des analogies mécaniques, qui sont plus que jamais ineptes face à des systèmes naturels complexes et à un avenir hautement incertain (Nelson 2011 (on-line); Nelson 2012).

La sphère des relations humaines

L'ascension de l'industrialisation pendant la période victorienne, est allée de pair avec l'émergence d'une idéologie de séparation entre la sphère domestique et la sphère économique. L'industrie et le commerce devinrent des domaines réservés aux hommes, dans lesquels prévalaient les valeurs masculines de la concurrence, de la rationalité et de l'intérêt particulier. Afin de tempérer les excès d'une existence impitoyable où l'on s'entre-tue comme des chiens enragés, on célébra la présence – au moins dans les classes moyennes et aisées – de « la fée du logis ». Le domaine de la vie domestique devint l'espace exclusif des femmes, épouses et mères, et des enfants, une sphère envisagée comme non-économique, coopérative, émotionnelle et aimante. La sphère économique pouvait fonctionner sur un mode brutal précisément *parce que* les familles étaient là pour compenser et pour réparer les dégâts. Dans une version un peu différente, les communautés locales, rurales, les organisations non-gouvernementales et les institutions caritatives, ont joué également ce rôle de protection, offrant du lien éthique là où l'économie mécanique l'avait fait disparaître.

Dans l'économie style « école de Chicago », on trouve un bel exemple de ce qu'est un « altruiste » dans les termes décrits par Gary Becker (1981): l'acteur égocentrique de l'économie de marché se transforme magiquement en chef de ménage généreux dès qu'il passe le pas de sa porte et entre dans son foyer. Une autre version a simplement adopté l'hypothèse du «rien n'existe que» en postulant que même dans le cadre familial, les gens sont tout aussi rationnels et égocentriques qu'à l'extérieur, ce qui a conduit aux modèles d'économie domestique basés sur la négociation et le «donnant-donnant». Enfin une troisième façon de voir les choses considère une stricte ligne de démarcation selon le genre et l'occupation : d'une part on suppose que les dirigeants d'entreprise (tous mâles ou presque) ainsi que la plupart des autres travailleurs sont mus par leur intérêt particulier et ont besoin de la motivation monétaire pour bien faire leur travail, alors que d'autre part on suppose que les travailleurs du secteur des soins vis-à-vis des personnes, tels qu'infirmiers, aides-soignants, nounous des enfants (généralement toutes des femmes) tirent leur motivation surtout de l'amour et de la compassion qu'ils ont pour les autres. En fait, il existe même certains économistes qui prétendent que le

moyen d'obtenir les meilleurs travailleurs dans le secteur des soins est de les payer le plus mal parce qu'on peut ainsi s'assurer que s'ils font encore ce métier dans ces conditions c'est parce que c'est véritablement une vocation de cœur de leur part ! (voir les discussions dans Folbre et Nelson 2006; Nelson 2011). Ils semblent avoir oublié que même les infirmières et les nounous ont besoin de se nourrir! Cette bifurcation intellectuelle radicale entre secteur du « sensible » et secteur « insensible » et sans sentiment, a contribué, entre autres effets pervers, à une rareté massive des ressources allouées au secteur du soin aux personnes et à une situation de revenus bas, d'exploitation et de précarité pour les travailleurs de ce secteur (Folbre 1994; Benería 2003).

Encore combien de temps cette situation d'exploitation peut-elle continuer ? Une hypothèse fondamentale derrière le modèle des « sphères séparées » est qu'on suppose que les services de soins aux personnes – à la manière des services naturels rendus par l'environnement – sont en quelque sorte fournis de manière quasi gratuite, sans limite et sans effort, sans que ceux au faîte du pouvoir politique et économique aient besoin d'y prêter attention. Mais si toutes les incitations en termes d'argent et de respect et de reconnaissance sociale vont du côté de la sphère “insensible” (ou prétendument telle) sensée être la voie royale pour obtenir confort personnel, familial et social, alors c'est plus que n'en peuvent supporter les travailleurs des activités du « sensible ». Ce qu'on entend partout parmi ces travailleurs mal payés du secteur du soin aux personnes c'est “j'aime mon métier mais je ne peux plus continuer” (Modigliani 1993)— et c'est surtout le cas des plus compétents parmi eux, pour qui s'offrent d'autres opportunités d'emploi. Si l'on perd l'imagination morale qui nous permet de voir les travailleurs du secteur de soins comme des travailleurs comme les autres, capables de donner des soins au travers de leurs rôles économiques (tels que définis par le marché du travail) et ayant besoin d'être rémunérés de manière digne, on met en danger tout le système de protection de nos vies mêmes.

Du bon sens éthique et des leçons de la psychologie

La psychologie cognitive contemporaine et les neurosciences montrent que le comportement humain provient d'un « processus double » s'effectuant dans le cerveau : un processus qui agit rapidement et qui est basé sur des signaux physiques émotionnels, et un autre processus qui est plus lent et plus délibéré. En ce qui concerne l'éthique, la recherche suggère que tout jugement moral est – initialement en tout cas et souvent entièrement – le résultat du premier type de processus, c'est-à-dire une réponse morale affective, plutôt que du second type de processus, qui est à l'œuvre dans le raisonnement moral (Greene, Sommerville et al. 2001; Haidt 2001; Greene and Haidt 2002). Le raisonnement moral, au lieu de constituer un processus mental conduisant à un jugement, s'applique le plus souvent – pour ce qui est des questions pratiques et empiriques – à fabriquer des justifications *a posteriori* d'un jugement auquel on a déjà abouti de manière intuitive. Pour des questions relatives à une *action* morale positive – contrairement à un jugement moral – des réactions émotionnelles telles que l'empathie, la tristesse, et la honte semblent être particulièrement importantes, alors que le rôle du raisonnement moral est particulièrement faible. Les émotions sont les moteurs de la motivation: on peut être un expert dans l'art et la manière de formuler les principes de justice, si on n'a pas

profondément chevillée au corps la motivation d'agir dans un sens qui serve la justice, alors tous les principes du monde n'auront aucun effet sur le comportement (Warren 2000; Haidt 2001, 112).

Pourtant les aspects émotionnels des jugements moraux ne sont pas prêts à admettre tout et n'importe quoi – c'est à dire toute émotion qui puisse être ressentie et dont l'expérience subjective puisse être vécue par les individus. Les jugements moraux semblent au contraire se former au travers de l'expérience et de la connaissance des normes culturelles environnantes dans un large contexte (Haidt 2001; Gigerenzer 2007). Les chercheurs ont identifié trois ensembles d'intuitions morales qui semblent exister au travers de toutes les cultures. Les principes individualistes, tels que le principe de la liberté individuelle, qui sous-tend de manière implicite tout l'édifice de l'économie conventionnelle (sous la forme des choix individuels, de l'efficacité de Pareto, et des « libres marchés ») ne représente qu'un seul des trois ensembles. Le second s'articule autour des valeurs de communauté ou de groupes, et les principes de loyauté ainsi que de qualité de leadership y sont prépondérants. Enfin le troisième est construit autour des principes de divinité et de pureté (Haidt 2006, 188; Gigerenzer 2007, 187). Contrairement aux objectifs individuels qui peuvent être négociés, les questions relatives à la communauté ou à la pureté sont généralement perçues comme absolues et non négociables – ou encore, comme l'exprime Gigerenzer, elles n'ont « pas de prix » (2007, 206).

Quel peut être alors l'effet du raisonnement économique conventionnel, qui renforce l'idée que la vie économique ne se conçoit qu'au travers des choix individuels rationnels, du rapport impersonnel à l'argent, et des calculs d'intérêt particulier ? Il effectue un travail de sape des fondements émotionnels de toute l'action morale et monopolise l'attention aux antipodes des normes relatives au bien-être de la communauté ou à tout ce qui relève du sacré. La recherche a désormais montré que lorsque l'on plonge les gens dans un environnement mental analytique plutôt qu'émotionnel – par exemple, en leur demandant de faire des calculs avant de leur demander de faire un choix – on va droit à l'érosion de leurs considérations éthiques ainsi que de leurs émotions éthiques telles que la culpabilité (Zhong 2011). Les individus sont prompts à agir plus généreusement quand on ne leur *donne pas le temps* de faire des calculs de comparaison (du style coût-bénéfice) (voir Rand, Greene et al. 2012). Il semble que le fait même de définir une question comme “économique”, “légale” ou bien encore “technique” tend à éloigner notre attention de ses aspects moraux (Bazerman et Tenbrunsel 2011). Ainsi, dans la mesure où les gens associent l'économie avec le calcul et l'abstraction impersonnelle, on a tendance à encore plus supprimer les signaux corporels qui nous alertent instinctivement de l'existence de problèmes éthiques. Comme dans la mesure où les gens semblent aussi se comporter de manière plus égocentrique quand ils croient que tous les autres en font de même (Margolis 1982), la vision omniprésente que les économistes ont de l'intérêt particulier tend à devenir une prophétie auto-réalisatrice (Frank, Gilovich et al. 1993).

Cependant, définir l'économie selon des modèles de choix rationnel individuel n'est qu'une option parmi d'autres. Une bien meilleure option, et dont l'usage est bien

plus ancien, consiste à envisager l'économie comme la manière dont les sociétés s'organisent pour subvenir aux besoins de la vie humaine et pour assurer son épanouissement (Nelson 1993)— ou bien comment elles échouent à le faire. Une telle définition de l'économie embrasse à la fois les marchés et les familles, à la fois l'argent, et l'amour et les soins que l'on se porte les uns aux autres. La recherche neurologique et psychologique révèle que lorsque l'on dit que l'économie se consacre « aux choix rationnels dans un contexte de rareté » on a déjà pipé les dés en faveur de l'individualisme et de l'égoïsme. Comparons cela à une définition de l'économie qui s'intéresse à « qui a de quoi manger et qui n'en a pas ». On ressent tout de suite le coup de poing au ventre que cette déclaration provoque et qui nous engage à nous pencher sur les relations sociales et à les questionner.

Conclusion

Les déclarations présomptueuses des économistes au sujet des « lois » et des « mécanismes » économiques fondamentaux, ont eu un impact démesuré sur la manière de penser des non-économistes, dans le domaine des affaires, de la justice, et parmi les intellectuels, sociologistes, philosophes, ainsi que parmi l'opinion publique dans son ensemble. En ce qui concerne l'éthique, cet effet a été très négatif, en encourageant la croyance que la vie commerciale et des entreprises est soit intrinsèquement morale (grâce à la main invisible), soit immorale (à cause de l'augmentation de la cupidité et du profit), soit amoral (à cause de la nature supposément mécanique et asociale de l'économie). Mais l'image même de l'économie comme une mécanique est simplement une invention des économistes. L'économie est en réalité profondément sociale et dynamique, et est aussi morale ou immorale que nous la fabriquons au travers de nos actions publiques, individuelles, ou commerciales.

Cet essai ne se veut pas une attaque en règle contre les économistes individualistes sur une base éthique. Les aspirations et les intentions derrière quelques-uns des aspects les plus bizarres et les plus néfastes de la discipline économique, ont pu être louables en d'autres temps, en d'autres lieux et sous un certain angle. Par exemple, les aspirations d'une plus grande objectivité ou d'un plus grand individualisme ont pu servir à contrecarrer des visions basées sur des hypothèses sans fondement ou sur un communautarisme étouffant l'individu. On ne peut pas dire que les économistes en tant que profession ont cherché à faire du mal (bien que certains soient clairement opportunistes et prêts à tout), mais le fait que les valeurs qu'ils poursuivent soient *déséquilibrées* (Nelson 1996) a provoqué des blessures profondes dans nos imaginations morales. Les économistes partagent une responsabilité générale en tant que profession : dans la mesure où nous ne rejetons pas explicitement les hypothèses partiales de l'orthodoxie néoclassique et où nous ne les combattons pas, en œuvrant à les remplacer par des alternatives plus éthiques (et plus réalistes), nous perpétons la contamination et l'empoisonnement généralisé.

Pour les non-économistes, cet essai cherche à encourager un certain scepticisme au sujet de l'économie et de la manière dont elle est enseignée, ainsi qu'un scepticisme

vis-à-vis de ceux qui en appellent, pour un soulagement éthique, exclusivement à l'action gouvernementale ou bien à la transformation utopique.

Cet essai encourage également à aller au-delà des idées simplistes et à prendre conscience que la vie économique est ce que l'on en fait. Si on s'engage avec force dans des questions éthiques, alors on peut améliorer nos vies économiques tout de suite, ici, et maintenant.

Julie A. Nelson est chercheur au Global Development and Environment Institute à Tufts University, et Professeur d'Economie à l'Université du Massachusetts à Boston. Elle a obtenu son doctorat d'Economie à l'Université du Wisconsin. Toutes questions ou commentaires sur ce document de travail peuvent être adressés à Julie.Nelson@tufts.edu

Bibliographie

- (2005). In Re The Walt Disney Company Derivative Litigation. *907 A.2d 693*, Delaware.
- Bazerman, Max H. and Ann E. Tenbrunsel (2011). *Blind Spots: Why We Fail to Do What's Right and What to Do About It*. Princeton, Princeton University Press.
- Becker, Gary S. (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- Benería, Lourdes (2003). *Gender, Development, and Globalization: Economics as if People Mattered*. London, Routledge.
- Bookchin, Murray (2005). What is Social Ecology? *Environmental Philosophy: From Animal Rights to Radical Ecology*. M. E. Zimmerman, J. B. Callicot, K. J. Warren, I. J. Klaver and J. Clark. Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall: 462-478.
- Bratton, William W. (2011). "At the Conjunction of Love and Money: Comment on Julie A. Nelson, Does Profit-Seeking Rule Out Love? Evidence (or Not) from Economics and Law." *Washington University Journal of Law and Policy* 35: 109-115.
- Caplin, Andrew (2008). Economic theory and psychological data: Bridging the divide. *The Foundations of Positive and Normative Economics: A Handbook*. A. Caplin and A. Schotter. Oxford, Oxford University Press: 336-372.
- Collins, James C. and Jerry I. Porras (1994). *Built to Last*. New York, Harper Business.
- Dasgupta, Partha (2005). "What do Economists Analyze and Why: Values or Facts?" *Economics and Philosophy* 21: 221-278.
- Dasgupta, Partha (2007). *Economics: A very short introduction*. Oxford, Oxford University Press.
- de Goede, Marieke (2005). "Resocializing and Repoliticising Financial Markets: Contours of Social Studies of Finance." *Economic Sociology: European Electronic Newsletter* 6(3).
- Dees, J. Gregory and Peter C. Cramton (1991). "Shrewd Bargaining on the Moral Frontier: Toward a Theory of Morality in Practice." *Business Ethics Quarterly* 1(2): 135-167.
- Drèze, Jean and Amartya Sen (1989). *Hunger and Public Action*. Oxford, Clarendon.
- Eisler, Riane (2008). *The Real Wealth of Nations: Creating a Caring Economics*. San Francisco, Berrett-Koehler Publishers.
- Fehr, Ernst and Armin Falk (2002). "Psychological foundations of incentives." *European Economic Review* 46: 687-724.
- Folbre, Nancy (1994). *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. London, Routledge.
- Folbre, Nancy and Julie A Nelson (2000). "For Love or Money - Or Both?" *Journal of Economic Perspectives* 14(4): 123-140.
- Folbre, Nancy and Julie A. Nelson (2006). "Why a Well-Paid Nurse is a Better Nurse." *Nursing Economics* 24(3): 127-130.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich, et al. (1993). "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives* 7(2): 159-171.

- Freeman, R. Edward (1984). *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston, Pittman.
- Friedman, Milton (1982). *Capitalism and Freedom*. Chicago, University of Chicago Press.
- Fullbrook, Edward, Ed. (2003). *The Crisis in Economics: The post - autistic economics movement: the first 600 days* Economics As Social Theory Series. New York, Routledge.
- Gentile, Mary C. (2010). *Giving Voice to Values: How to Speak Your Mind When You Know What's Right*. New Haven, Yale University Press.
- Gigerenzer, Gerd (2007). *Gut Feelings: The Intelligence of the Unconscious*. NY, Penguin Books.
- Goodwin, Neva, Julie A. Nelson, et al. (2008). *Microeconomics in Context*. Armonk, NY, M.E. Sharpe.
- Goodwin, Neva, Julie A. Nelson, et al. (2008). *Macroeconomics in Context*. Armonk NY, M.E. Sharpe.
- Green, Tom L. (2012). "Introductory economics textbooks: what do they teach about sustainability?" *International Journal of Pluralism and Economics Education* 3(2): 189 - 223.
- Greene, Joshua D., R. Brian Sommerville, et al. (2001). "An fMRI Investigation of Emotional Engagement in Moral Judgment." *Science* 293(Sept 14): 2105-2108.
- Greene, Joshua and Jonathan Haidt (2002). "How (and where) does moral judgment work?" *Trends in Cognitive Sciences* 6(12): 517-523.
- Groenewegen, John, Ed. (2007). *Teaching Pluralism in Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- Habermas, Jürgen (1981). *The Theory of Communicative Action*. Boston, Beacon.
- Haidt, Jonathan (2001). "The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment." *Psychological Review* 108(4): 814-834.
- Haidt, Jonathan (2006). *The Happiness Hypothesis: Finding Modern Truth in Ancient Wisdom*. New York, Basic Books.
- Healy, Kieran and Marion Fourcade (2007). "Moral Views of Market Society." *Annual Review of Sociology* 33: 285–311.
- Kahneman, Daniel (2003). "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *American Economic Review*: 1449-1475.
- Keller, Evelyn Fox (1985). *Reflections on Gender and Science*. New Haven, Conn., Yale University Press.
- King, Mervyn (2004). "The Institutions of Monetary Policy." *American Economic Review* 94(2): 1-13.
- Kitcher, Philip (2011). *Science in a Democratic Society* Prometheus Books.
- Longino, Helen (1990). *Science as Social Knowledge: Values and Objectivity in Scientific Inquiry*. Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Maier, Mark H. and Julie A. Nelson (2008). "Testing Economics: Does the National Economics Assessment Test High Schoolers on Economic Literacy or Economic Ideology?" *Dollars & Sense*(275): 24-28.
- Margolis, Howard (1982). *Selfishness, Altruism, and Rationality: A Theory of Social Choice*. Chicago, University of Chicago Press.

- McCloskey, Deirdre N. (2006). *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. Chicago, University Of Chicago Press.
- Mill, John Stuart (1836). "On the Definition of Political Economy; and On the Method of Philosophical Investigation in That Science." *London and Westminster Review*: 1-29.
- Modigliani, Kathy (1993). Child Care as an Occupation in a Culture of Indifference
Ph.D. dissertation, Wheelock College.
- Nelson, J. A. (2011 (on-line)). "Ethics and the economist: What climate change demands of us." *Ecological Economics*(<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800911003041>).
- Nelson, Julie A (1993). The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics. *Beyond Economic Man*. M. Ferber and J. A. Nelson. Chicago, University of Chicago Press: 23-36.
- Nelson, Julie A. (1996). *Feminism, Objectivity and Economics*. London, Routledge.
- Nelson, Julie A. (2006). *Economics for Humans*. Chicago, University of Chicago Press.
- Nelson, Julie A. (2011). "Does Profit-Seeking Rule Out Love? Evidence (or Not) from Economics and Law." *Washington University Journal of Law and Policy* 35: 69-107.
- Nelson, Julie A. (2011). "For Love or Money: Current Issues in the Economics of Care." *Journal of Gender Studies (Ochanomizu University)* 14(March): 1-19.
- Nelson, Julie A. (2012). Is Dismissing the Precautionary Principle the Manly Thing to Do? Gender and the Economics of Climate Change. *INET Research Note*.
- Nelson, Julie A. and Neva Goodwin (2009). "Teaching Ecological and Feminist Economics in the Principles Course " *Forum for Social Economics* 38(2-3): 173-187.
- Nelson, Julie A. and Steven M. Sheffrin (1991). "Economic Literacy or Economic Ideology?" *Journal of Economic Perspectives* 5(3): 157-165.
- Norberg-Hodge, Helena (2002). Buddhism in the Global Economy. *Mindfulness in the Marketplace: Compassionate Responses to Consumerism*. A. H. Badiner. Berkeley, Parallax Press: 15-27.
- Paine, Lynn Sharp (2002). *Value Shift*. New York, McGraw-Hill.
- Persky, Joseph (1995). "The ethology of *homo economicus*." *Journal of Economic Perspectives* 9(2): 221-231.
- Posner, Eric A. and David Weisbach (2010). *Climate Change Justice*. Princeton, Princeton University Press.
- Rand, David G., Joshua D. Greene, et al. (2012). "Spontaneous giving and calculated greed." *Nature* 489(September 20): 427-430.
- Reardon, Jack, Ed. (2009). *The Handbook for Pluralist Economics Education*. London, Routledge.
- Robbins, Lionel (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London, Macmillan.
- Romero, Jake (2011). The Trouble with Principles: Or, How to Not Lose Friends and Alienate People When Learning Economics. *Naked Capitalism*. Y. Smith.
- Sen, Amartya (1992). Objectivity and Position. *The Lindley Lecture, University of Kansas*.

- Smith, Yves (2010). *Econned: How Unenlightened Self Interest Undermined Democracy and Corrupted Capitalism*. NY, Palgrave MacMillan.
- Stout, Lynn A. (2011). *Cultivating Conscience: How Good Laws Make Good People*. Princeton, Princeton University Press.
- Warren, Karen J. (2000). *Ecofeminist Philosophy: A Western Perspective on What It Is and Why It Matters*. Lanham, Maryland, Rowman & Littlefield
- Watson, David (2005). Against the Megamachine: Empire and the Earth. *Environmental Philosophy: From Animal Rights to Radical Ecology*. M. E. Zimmerman, J. B. Callicot, K. J. Warren, I. J. Klaver and J. Clark. Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall: 470-495.
- Zelizer, Viviana A. (2005). *The Purchase of Intimacy*. Princeton, Princeton University Press.
- Zelizer, Viviana A. Rotman (2011). *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton, Princeton University Press.
- Zhong, Chen-Bo (2011). "The Ethical Dangers of Deliberative Decision Making." *Administrative Science Quarterly* 56: 1-25.