

La diversité culturelle et les croyances comme espace d'action formelle en économie et gestion des ressources humaines

Alexandre L. SLOBODSKOI¹

Wei FENG²

Résumé

L'expansion du contrôle de la civilisation européenne par rapport à des ressources naturelles et humaines du territoire local est basée sur l'idéologie rationnelle cartésienne et sur l'intérêt géopolitique des États-nations européens avec leurs valeurs et priorités. Mais le processus unilatéral, quand la perception du monde a été imposée avec la conquête du territoire, a été substitué par l'intérêt pour l'étude de la façon d'appréhension, pour l'enquête des univers de conscience.

La gouvernance des peuples et des organisations est basée sur les mêmes principes de base, qui incluent la création d'une plate-forme unique, compréhensible et acceptée, pour que les personnes de différentes origines soient capables de coordonner leurs interactions. Ces espaces d'interprétation et d'interaction peuvent être basés sur 1) les croyances communes, issues de la religion, confession, idéologie, ou bien des expériences instantanées et des itérations des situations ; 2) le système des valeurs conscientes ou semi-conscientes, des motivations dominantes partagées par les membres d'une communauté ; 3) les contrats et conventions, conclus entre les agents, le marché des négociations et des arrangements ouverts.

Mots-clés : diversité, croyances, gestion, ressources humaines.

Depuis les grandes découvertes géographiques et l'époque coloniale, l'approche culturelle de l'activité économique et politique a été efficace dans tous les territoires du Globe terrestre.

La création des universités, des bibliothèques, l'ouverture des écoles et le développement de l'église chrétienne dans les régions africaines, asiatiques et américaines desservait l'expansion du contrôle de la

¹ Docteur en économie, professeur, Département Gestion des Ressources Humaines de l'Université d'État d'Économie de Saint-Petersbourg, Russie. nnp@unecon.ru

² Docteur en gestion, Docteur en Management, professeur, Collège de l'Économie et du Management de l'Université A&F de Nord-Ouest, Yangling, Shaanxi Province, Chine
Stagiaire auprès du département Gestion des Ressources Humaines de l'Université d'État d'Économie de Saint-Petersbourg, Russie. weifeng@mail.ru

civilisation européenne par rapport à des ressources naturelles et humaines du territoire local : le fondement des représentations générales communes facilitait la compréhension et la régulation des actions et des interactions, surtout dans l'univers post-moderne et post-industriel globalisé (Pokrovskaja, 2012).

Mais le processus unilatéral, la manière de percevoir le monde étant imposée une fois conquis le territoire, a été substitué par l'intérêt pour l'étude de la façon d'appréhension, pour l'enquête des univers de conscience.

Les méthodes cognitives de la gestion au début du XXI^{ème} siècle, la gouvernance réflexive, le contrôle intelligent, démontrent l'efficacité de l'approche cartésienne à la rationalité, dans le contexte des limites et des orientations du comportement, qui sont fixées par le système de représentations et le schéma interprétatif, la hiérarchie des valeurs et l'ensemble figé des normes comportementales et des canaux de réalisation des motifs.

La gouvernance des peuples et des nations, des classes sociales et des organisations est basée sur les mêmes principes de base, qui incluent la création d'une plate-forme unique, compréhensible et acceptée, pour que les personnes de différentes origines soient capables de coordonner leurs interactions. Ces espaces d'interprétation et d'interaction peuvent être basés sur 1) les croyances communes, issues de la religion, confession, idéologie, ou bien des expériences instantanées et des itérations des situations ; 2) le système des valeurs conscientes ou semi-conscientes, des motivations dominantes partagées par les membres d'une communauté ; 3) les contrats et conventions, conclus entre les agents, le marché des négociations et des arrangements ouverts.

L'approche de la théorie économique assume la pleine rationalité des agents économiques. Le concept de la «rationalité pure et complète» des économistes comprend un certain nombre d'éléments. (Camerer et al., 2003).

Tout d'abord, dans la théorie économique, on croit qu'une personne est capable de distinguer clairement des objectifs, les structurer et, lors du processus de la prise de décisions, chercher à les atteindre le plus vite possible.

Deuxièmement, lors du calcul des coûts et des avantages associés à des choix différents pour atteindre leurs objectifs, les gens ne font pas

d'erreurs (au moins, systémiques).

Troisièmement, dans des situations d'incertitude, ils sont capables de construire une évaluation de la probabilité des résultats éventuels, en utilisant toutes les informations disponibles, et, en plus, la révision et le changement de ces estimations sont immédiatement opérés, dès que de nouvelles données deviennent disponibles.

Par contre, aujourd'hui l'économie, ainsi que la psychologie, l'éthique et la sociologie, sont les sciences du comportement (*behavioural economics*), la compréhension de la disposition de la rationalité est sujette à une révision profonde dans les réalités du traitement de tous les problèmes pratiques.

L'économiste américain H. Simon a été l'un des premiers à parler des hypothèses irréalistes psychologiques qui sont basées sur le modèle néoclassique standard (Simon, 1995). La prochaine étape dans cette direction a été l'œuvre de G. Katona, qui a été le premier à inventer le terme de « l'économie comportementale ». Comme Simon, il croyait que le modèle néoclassique de la rationalité *a priori*, celui du comportement rationnel, était manifestement irréaliste : « Contrairement aux purs théoriciens - écrit-il, - nous ne devrions pas supposer dès le départ qu'il y a un comportement rationnel ... Nous devons étudier le comportement économique tel qu'il nous apparaît en réalité... En composant la description et la classification des réactions différentes, ainsi que les circonstances qui les génèrent, nous avons toujours à nous demander si ces réactions sont en effet «rationnelles» et, si oui, dans quelle mesure » (Katona, 1951). Les variables psychologiques, telles que les valeurs, les motivations, les attitudes, les attentes, devraient être incluses dans l'analyse économique et considérées comme les principales composantes, au moins en tant qu'intermédiaires entre les conditions objectives, qui sont comptabilisées par les agents économiques, et les décisions finales qu'ils prennent dans ces circonstances.

Lors de la prise de décision et des choix, qui sont faits par les gens sur leurs dépenses, l'épargne et les investissements, de telles variables « intermédiaires » jouent un rôle très important, et aucune compréhension du comportement économique n'a de valeur sans tenir compte de leur influence.

Selon Kapelushnikov (2013), la « naissance d'une nouvelle direction d'analyse, qui a été appelée économie comportementale (*behavioral economics*), est considérée comme l'un des événements les plus intéressants et significatifs dans le développement de la science économique des

dernières décennies. Dès son apparition, l'économie comportementale a jeté un défi direct à la théorie économique standard (néoclassique) ». Les résultats des recherches, les prédictions et les anticipations effectuées sur la base de leurs conclusions sont devenues le fondement pour le développement des recommandations réglementaires adressées au gouvernement, les grandes entreprises et les partis politiques. En général, les développements dans le domaine de l'économie comportementale ont permis une nouvelle vision sur le rôle de l'État dans la vie économique.

Ils ont fortement élargi les bords de l'intervention acceptable de l'État dans l'économie et la vie privée des gens, ces politiques étant appelées le « paternalisme nouveau ». L'idéologie générale du paternalisme comprend l'idée que chaque personne a besoin d'être aidée dans sa prise de décisions dans tous les secteurs et domaines économiques.

Cette approche est énoncée dans le livre des deux comportementalistes éminents, Richard Thaler et Cass Sunstein (2008). En général, le développement de l'approche comportementale dans l'économie signifie l'évolution progressive de « l'État providence » vers « l'État paternaliste » et représente l'une des tendances les plus importantes, mais mal perçues dans la transformation du système moderne de réglementation de l'État. Cette nouvelle tendance mérite une attention particulière des chercheurs russes, car la science économique et politique russe continue encore le trajet vers le libéralisme à 100%, en dépit de la contradiction complète de cette voie de la tendance moderne dans le développement des sciences du comportement et de la culture nationale, la mentalité et l'héritage de la période soviétique.

Dans la philosophie sociale, le concept du « paternalisme » désigne toute forme d'ingérence par un tiers (l'État, la famille, l'église, etc.) dans la vie d'une personne contre son gré, au motif qu'une telle intervention améliore sa position et / ou en vue d'empêcher l'application mauvaise de ses ressources par la personne elle-même. L'économie paternaliste reconnaît que, d'une part, il y a des restrictions pour la liberté de choix de la personne, mais, d'autre part, elle explique ces restrictions par le but d'utiliser ces restrictions pour l'avantage de celui à qui elle est destinée.

On suppose que l'homme est incapable lui-même de comprendre et de déterminer quels sont ses véritables intérêts, mais que cependant il existe quelqu'un qui sait mieux, et celui-ci (État, église ou autre institution sociale ou culturelle) peut et doit formuler ses intérêts à sa place. Donc, le paternalisme peut être non seulement public mais aussi privé : « ...dans le

discours moderne, le terme se réfère le plus souvent à des lois et des politiques publiques qui limitent la liberté des personnes dans leur propre intérêt » (Klein, 2004).

Dans l'économie soviétique, le concept de paternalisme a été interprété conformément à sa compréhension dans les œuvres classiques du marxisme. Dans l'interprétation soviétique des idées marxistes, les chercheurs ont conclu sur la nécessité de répondre à tous les besoins humains au sein de l'économie nationale fonctionnant sur la base de la planification publique – le modèle économique administratif.

Le concept du système socio-économique dans lequel la satisfaction du niveau atteint des besoins de la population est une obligation de l'État, a été appelé « paternalisme soviétique ». Lorsque, par la politique sociale paternaliste, l'État prenait à sa charge l'obligation de satisfaire les besoins des travailleurs en échange des mesures prises par les institutions publiques, l'employé s'est engagé à un travail honnête pour le bénéfice de la société. Il faut mentionner que dans le modèle du paternalisme soviétique la gamme des obligations de l'État, surtout à travers le concept du « socialisme développé », était assez large et comprenait des soins médicaux gratuits pour le travailleur, la formation, le logement, des soins de la cure, spa et sanatorium, le perfectionnement et la formation continue professionnelle, et un certain nombre d'autres services.

Naturellement, dans le cadre de la transformation économique propre à la société transitive, les avantages et les inconvénients d'un modèle paternaliste ont fait l'objet de nombreuses discussions dans la littérature économique (Kornai, 1980). On note parmi les avantages du modèle paternaliste les points suivants :

- un niveau significatif de l'égalitarisme du modèle paternaliste, qui a contraint l'État à fournir un volume très important de services sociaux garantis en régime préférentiel et gratuit, dont la source de financement a été puisée dans le budget de l'État ;
- la qualité relativement faible, la nature égalitaire des services fournis ;
- la distribution de biens publics à titre gratuit ou à prix réduit, et la même valeur de services offerts à toutes les catégories de la population;
- la nature de la distribution normalisée de la richesse, la définition par l'État de la mesure des besoins socialement nécessaires, qui sont soumis à la satisfaction obligatoire (normes de logement, soins médicaux standardisés, établissements d'enseignement, etc.) ;

- assurer l'égalité des chances pour les personnes de toutes les classes sociales, règlement territorial, professionnel, des groupes démographiques pour l'accès au patrimoine et aux valeurs culturelles, l'utilisation de logements sociaux, services de santé équivalents, etc.

Dès les années 1960, le paternalisme d'État se transforme progressivement en paternalisme « de production » (des entreprises productives) – les organisations ont le droit de répondre aux besoins du personnel qui y travaillait à travers leur propre infrastructure sociale. Ainsi, au milieu des années 1980, l'entreprise AZLK de Moscou (Usine automobile de Komsomol) disposait des objets de l'infrastructure sociale suivante: des complexes sportifs (Palais des Sports, stade, trois terrains de football, une patinoire intérieure avec glace artificielle, des courts de tennis couverts), le Palais de la Culture pour 1100 sièges, 28 jardins d'enfants et crèches, des centres de santé – départements médicaux-sanitaires, clinique, hôpital, aire de jeux, un département de nutrition, une maison de services, 14 auberges, 16 maisons d'habitat.

En fin de compte, le choix entre le paternalisme et le libéralisme dans la politique économique et sociale est la question des représentations initiales de base – du concept de la personne, de la compréhension du comportement humain, de la capacité à gérer les processus sociaux et économiques. Dans ce cas, la question qui est intéressante pour la gestion efficace est de savoir si l'homme moderne est capable de prendre des décisions rationnelles afin de préserver sa propre santé, son bonheur et son bien-être ?

Dans les cultures cartésiennes, avec une longue histoire des principes libéraux et avec un marché développé de l'assurance maladie, la personne préfère, dès le début de sa carrière et lors de tout son travail, de commencer à répartir des revenus, en accordant une grande attention à sa propre santé et à investir une partie importante des fonds gagnés dans l'assurance santé et vie, car celle-ci est pratiquement la seule garantie de recevoir une assistance médicale qualifiée dans le cas d'handicap ou d'invalidité.

Dans les cultures des sociétés transitives (y compris la Russie des années 1990), qui ont fait le passage du paternalisme étatique, garantissant le plein emploi et les soins de santé, vers les traditions et les principes du type de marché, dans lesquels l'État n'a aucune obligation envers les employés des entreprises privées, et l'employeur peut investir ou ne pas investir dans la préservation de la santé des ressources humaines, dans ce

type d'environnement social, l'employé est incapable d'investir, ou bien, ne comprend pas le sens de ces investissements, ou il vit dans un monde de systèmes idéologiques post-soviétiques, en estimant que l'État doit prendre soin de sa santé. D'autre part, la maintenance de l'infrastructure sociale, en particulier celle liée à l'entretien de la santé du personnel est extrêmement coûteuse pour le budget de tout employeur, et l'efficacité de ces coûts n'est pas évidente.

Le principal problème méthodologique est le coût de préserver la santé de l'employé. La question centrale ici est la distribution de la responsabilité, la perception des charges : quel côté porte le fardeau du coût de sa préservation. L'employeur a des revendications raisonnables, le business ayant besoin de la ressource humaine : que celle-ci travaille dur, qu'elle soit en bonne santé, et peu importe quelle est son origine – fût-elle de l'immigration illégale ou de la communauté locale et régionale, ce n'est pas son problème. Comme il est toujours le cas de la distribution des coûts, des charges et des responsabilités (Kapitsa & Pokrovskaja, 2014), c'est une question de négociations et de communication qui, dans l'interaction économique au sein de l'entreprise, sont basées sur les systèmes socioculturels normatifs et de valeurs, sur les fondements de la régulation sociale et l'univers des représentations et des schémas d'interprétation (Margulyan & Pokrovskaja, 2013).

L'État soutient l'idée, au moins aussi raisonnable, qu'un travailleur utilise sa force et sa santé, en fournissant un revenu à l'employeur, et ce dernier doit lui compenser cette ressource appliquée dans le business et assumer sa part de responsabilité, au moins pour assurer le recouvrement de la santé des travailleurs à travers l'infrastructure de l'entreprise ou le financement de services correspondants pour l'employé. Le travailleur, mettant l'accent sur l'état de la médecine publique commence à réaliser que son état de santé – c'est son problème à lui et à sa famille, mais comme notre recherche le montre, il est de moins en moins confiant dans les mesures qui sont entreprises par le gouvernement et les autorités publiques régionales, en préférant être embauché par des employeurs qui offrent à tout son personnel une assurance maladie volontaire, ou qui ont une infrastructure sociale comprenant des complexes de villégiature et de médecine.

Dans le cadre de ce qui a été dit précédemment, la responsabilité sociale des propriétaires des entreprises (des employeurs) comprend la préservation de la santé du personnel qui travaille pour l'entreprise, c'est une préoccupation majeure des employeurs et l'une des obligations sociales principales par rapport aux employés, une composante nécessaire de l'ensemble social. Dans ce cas, l'approche actuelle de l'amélioration de la qualité de la vie au travail ne donne pas toujours de résultats, elle est très coûteuse pour les employeurs. En même temps, le ratio du personnel qui profite des objets d'infrastructure sociale de l'entreprise afin de maintenir sa santé est double en raison de la nature transitive de la situation socio-économique actuelle.

D'où la question principale de la consommation de services sociaux des entreprises et de l'activité de l'infrastructure sociale corporative est de savoir, si une personne (un citoyen) est capable de prendre des décisions rationnelles en matière de sa santé, de la nutrition, des sports et loisirs, etc. La réponse à cette question détermine la présence et la gamme de services fournis par l'infrastructure sociale (corporative ou associée par le biais des conventions de l'assurance médicale), et comme les services sont devenus aujourd'hui très coûteux, les décisions administratives ne peuvent pas être basées sur des estimations qui ne sont pas bien pondérées. En ce qui concerne la question de l'intérêt pour la recherche économique et de gestion, il est impossible de résoudre le problème des gros investissements dans l'infrastructure sociale ou des programmes sociaux de l'entreprise sans connaître les préférences et les motivations du personnel existant.

La société d'information, l'économie de connaissances et de croissance innovatrice remettent en cause le choix entre les pôles dichotomiques : d'une part, l'unification de la vision du monde standardisée, de l'autre, la pluralité et la diversité des cultures des groupes, des strates, des communautés et même des individus en tant qu'Univers autonomes, y compris un grand choix à propos de la politique économique et sociale entre le paternalisme et le marché.

Dans l'univers qui change économiquement, politiquement, écologiquement, la diversité des réponses à ces évolutions est la condition nécessaire pour la gestion efficace de l'espace réel et virtuel, des ressources naturelles et des compétences. La façon française de savoir-faire, de savoir vivre et de l'art de vivre est une compétence générale unique qui peut donner une vision universelle à la diversité individuelle.

Références bibliographiques

1. CAMERER, C., ISSACHAROFF, S., LOEWENSTEIN G., O'DONOGHUE, T., RABIN M. (2003), "Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and The Case for 'Asymmetric Paternalism'", in *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 151, no. 1, p. 1211-1254
2. KAPELUSHNIKOV, R. (2013), "Behavioural economics and new paternalism" (Капелюшников Р. Поведенческая экономика и новый патернализм). En ligne: <http://polit.ru/article/2013/11/12/paternalism/> (page consultée le 4 décembre 2014)
3. KAPITSA, Serguei I. & POKROVSKAIA, Nadezhda N. (2014), "Truth and verities in negotiations for corporate social responsible behaviour" // *Materiály X mezinárodní vědecko - praktická konference «Moderní vymoženosti vědy – 2014»*. - Díl 6. Ekonomické vědy.: Praha. Publishing House «Education and Science» s.r.o., p. 79-82, 96
4. KATONA, G. (1951), *Psychological Analysis of Economic Behavior*, NY, McGraw-Hill
5. KLEIN, Daniel B. (2004), "Status Quo Bias", in *Economic Journal Watch*, vol. 1, no. 2, p. 261-262
6. KORNAI, János (1980), *The Economics of Shortage*, Amsterdam, North-Holland Press
7. MARGULYAN, Yakov A. & POKROVSKAIA, Nadezhda N. (2013), "Social regulation mechanisms in the post-modern changing world // Social processes regulation in the context of economics, law and management", Materials digest of the LIII International Research and Practice Conference and II stage of the Championship in economics, management and juridical sciences (London, June 06-June 11, 2013), London, International Academy of Science and Higher Education
8. POKROVSKAIA, Nadezhda N. (2012), "Global and Local Regulating Approach for Sustainable Development", in *Sustainable Manufacturing – Shaping Global Value Creation*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, (392 p.), p. 287-292
9. SIMON, Herbert A. (1955), "A Behavioral Model of Rational Choice", in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, no. 1, p. 99-118
10. THALER, Richard H. & SUNSTEIN, Cass. R. (2008), *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, New Haven and London, Yale University Press