

Le paradoxe de la morale

Mao Yushi

Dans cet essai, l'économiste, intellectuel, et entrepreneur social chinois Mao Yushi (茅于軾) explique le rôle joué par les marchés dans la réalisation de la coopération et de l'harmonie. Il révèle les avantages de la recherche des prix bas et des profits par ceux qui participent à l'échange, en mettant en contraste ces comportements « égoïstes » avec les fantasmes avancés par les détracteurs du capitalisme. Il puise ses exemples à la fois dans l'héritage littéraire de la Chine et dans ses expériences personnelles (et celles de millions d'autres Chinois) durant l'expérimentation désastreuse de l'abolition du capitalisme en Chine.

Mao Yushi est fondateur et président de l'Institut Unirule, basé à Pékin. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages et de nombreux articles scientifiques et « grand public », a enseigné l'économie dans un certain nombre d'universités, créé quelques-uns des tout premiers organismes de bienfaisance non-étatiques et organisations indépendantes d'entraide en Chine, et est célèbre pour être un héraut courageux de la liberté. Dans les années 1950 il a été puni de travail forcé, d'exil, de « rééducation » et presque de famine pour avoir dit : « Si nous n'avons nulle part où acheter du porc, alors les prix du porc devraient augmenter », et « Si le président Mao veut rencontrer un scientifique, qui devrait rendre visite à qui ? ». Et en 2011, juste avant que la version originale de ce livre ne parte sous presse, à l'âge de 82 ans, il a écrit un essai qui a été publié sur Caixin Online appelé « Rendre à Mao Tsé-Toung une forme humaine » (把毛泽东还原成人). Cet essai lui a valu de nombreuses menaces de mort et a renforcé sa réputation en tant que voix de l'honnêteté et de la justice. Mao Yushi est l'une des grandes figures libérales dans le monde contemporain et a travaillé sans relâche pour apporter des idées libérales et l'expérience de la liberté au peuple de Chine et au reste du monde

Conflit d'intérêts au pays des Gentilshommes

Entre le XVIII^e et le XIX^e siècle, l'écrivain chinois Li Ruzhen publia un roman intitulé *Fleurs dans le miroir*. Le livre conte l'histoire de Tang Ao, qui, du fait d'un revers de carrière, suit son beau-frère à l'étranger. Pendant le voyage, il visite plusieurs pays différents et y découvre des vues et des sonorités fantastiques et exotiques. Le premier pays que les deux compagnons visitent est « Le pays des Gentilshommes ».

Tous les habitants du pays des Gentilshommes souffrent volontairement afin d'assurer l'avantage d'autrui. Le onzième chapitre du roman décrit un huissier de justice (Li Ruzhen utilise ici intentionnellement le personnage chinois tel qu'il était compris dans la Chine ancienne, où les huissiers avaient des privilèges spéciaux et intimidaient souvent les gens ordinaires) qui se trouve dans la situation suivante alors qu'il achète des marchandises :

L'huissier de justice, après avoir examiné une poignée de produits, dit au vendeur, « Mon ami, vous avez une marchandise de très haute qualité, mais votre prix est trop bas. Comment puis-je être à l'aise alors que je profite de vous ? Si vous n'augmentez pas le prix, alors vous allez nous empêcher d'échanger ».

Le vendeur répondit : « Venir à mon atelier est une faveur pour moi. Il y a un adage qui dit que le vendeur demande un prix qui touche le ciel et que l'acheteur y répond avec un prix qui touche terre. Mon prix touche le ciel, mais vous voulez toujours que je le relève. Il est

difficile pour moi d'accepter. Il est préférable que vous alliez rendre visite à un autre magasin pour acheter des marchandises ».

L'huissier de justice, après avoir entendu la réponse du vendeur, répondit : « Vous avez donné un prix faible à ces biens de haute qualité. Cela ne signifiera-t-il pas une perte pour vous ? Nous devons agir sans tromperie et avec équanimité. Ne peut-on dire que nous avons tous un boulier [NDT : calculatrice de l'époque] incorporé en nous ? » Après que les deux hommes se furent querellés quelques instants, le vendeur continua à insister pour que le prix ne soit pas relevé, tandis que l'huissier de justice, dans un accès de colère, n'achetait que la moitié des biens qu'il avait initialement l'intention d'acheter. Alors qu'il était sur le point de prendre congé, le vendeur lui barra le chemin. À ce stade, deux vieillards apparurent et, après avoir évalué la situation, réglèrent le problème de la transaction en ordonnant à l'huissier de justice de prendre quatre-vingt pour cent des marchandises et de partir.

Le livre décrit ensuite une autre transaction dans laquelle l'acheteur pense que le prix demandé pour marchandise est trop faible car la qualité est élevée, tandis que le vendeur insiste en disant que les marchandises manquent de fraîcheur et doivent être considérées comme de qualité ordinaire. À la fin, l'acheteur choisit la pire des marchandises du vendeur, incitant la foule aux alentours à l'accuser d'injustice, de sorte que l'acheteur prend la moitié de la pile de marchandises de bonne qualité et la moitié de la pile de marchandises de mauvaise qualité. Lors d'une troisième transaction, les deux parties commencent à se quereller en évaluant le poids et la qualité de l'argent (le métal). La personne payant avec de l'argent, déclare d'un air sévère que son argent est de mauvaise qualité et de poids insuffisant, tandis que la personne devant être payée insiste pour dire que l'argent est de qualité supérieure et de poids très correct. Alors que le payeur avait déjà pris congé, la personne payée se trouve obligée de donner la part d'argent qu'elle juge excessive à un visiteur mendiant d'un pays étranger.

Deux points soulevés dans le roman méritent d'être explorés plus avant.

Le premier est que lorsque les deux parties décident d'abandonner leur part des profits ou insistent pour dire que leur part des profits est trop élevée, une querelle émerge. Dans les querelles que nous rencontrons dans la vie réelle, la plupart proviennent du fait que nous poursuivons tous notre intérêt personnel. En conséquence, nous faisons souvent l'erreur de supposer que si nous devons toujours soutenir la partie adverse, de tels différends ne se produiraient pas. Mais au pays des Gentilshommes, nous pouvons voir que prendre comme base de nos décisions les intérêts d'autrui conduit également à des conflits, et que, par conséquent, nous devons encore chercher le fondement logique d'une société harmonieuse et coordonnée.

Allons plus loin dans notre analyse : nous reconnaissons que dans des affaires dans le monde réel les deux parties à une transaction cherchent leur intérêt et, par des négociations sur les termes du contrat (prix, qualité...), elles peuvent parvenir à un accord. En revanche, au pays des Gentilshommes, un tel accord est impossible. Dans le roman, l'auteur doit recourir à un

vieil homme et un mendiant, et même à la contrainte, pour résoudre le conflit¹. Ici nous rencontrons une vérité profonde et importante : les négociations dans lesquelles les deux parties cherchent leur profit personnel peuvent atteindre un équilibre, alors que si les deux parties se tournent vers les intérêts de l'autre partie, elles ne parviendront jamais à un consensus. De plus, cela créerait une société toujours en désaccord avec elle-même. Ce fait va fortement à l'encontre des attentes de la plupart d'entre nous.

Parce que le pays de Gentilshommes est incapable de réaliser un équilibre dans les relations entre ses habitants, il se transforme finalement en Pays des Sans-Gêne et des Grossiers Personnages. Parce que le pays de Gentilshommes est orienté vers la recherche de l'intérêt des autres, c'est un terrain fertile pour les personnages vils. Quand les Gentilshommes ne parviennent pas à conclure un échange, les Sans-Gêne et les Grossiers Personnages sont en mesure d'obtenir un avantage en misant sur le fait que les Gentilshommes nient leur propre intérêt (c'est le fondement de leur profit psychologique). Si les choses devaient continuer de cette façon, les Gentilshommes finiraient vraisemblablement par mourir pour être remplacés par les Sans-Gêne et les Grossiers Personnages.

De ce qui précède nous pouvons comprendre que les humains ne peuvent coopérer que quand ils cherchent leur propre intérêt. C'est l'assise solide sur laquelle l'humanité est capable de lutter pour un monde idéal. Si l'humanité était directement et exclusivement à la recherche de l'avantage des autres, aucun idéal ne pourrait être réalisé.

Bien sûr, en prenant la réalité comme notre point de départ, afin de réduire les conflits nous devons tous prêter attention à nos semblables et trouver des moyens de limiter nos propres élans égoïstes. Mais si l'attention aux intérêts d'autrui devenait l'objet de tous les comportements, cela générerait le même conflit que Li Ruzhen décrit au pays des Gentilshommes. Il y a peut-être ceux qui disent que les éléments les plus comiques de la vie au pays des Gentilshommes ne pourraient pas se produire dans le monde réel, mais comme cela est peu à peu dévoilé dans l'ouvrage, les événements dans le monde réel et ceux au pays des Gentilshommes ont des causes similaires. En d'autres termes, dans le monde réel comme au pays des Gentilshommes, le principe de la poursuite de l'intérêt personnel n'est pas toujours complètement clair.

Quelles sont les motivations des habitants du pays des Gentilshommes ? Nous devons d'abord nous demander « pourquoi les humains veulent-ils échanger ? » Que cela soit le troc primitif ou l'échange de produits contre de la monnaie dans les sociétés modernes, le motif derrière l'échange est d'améliorer sa situation, de se rendre la vie plus pratique et plus confortable. Sans cette motivation, pourquoi des individus choisiraient-ils l'échange plutôt que de faire les choses eux-mêmes ? Toutes les jouissances matérielles que nous recevons, du fil aux aiguilles en passant par les réfrigérateurs et les téléviseurs couleur, ne nous sont rendues disponibles que par le biais de l'échange. Si les gens ne pratiquaient pas l'échange, chaque individu serait en mesure de planter quelques graines et du coton dans les campagnes, d'utiliser des briques de boue pour construire sa maison et de lutter pour

¹ Heureusement le mendiant était un extérieur, car s'il avait fait partie du Pays des Gentilshommes, la dispute aurait continué sans fin.

arracher à la terre tous les biens dont chacun a besoin pour exister. De cette manière, nous pourrions vivoter comme nos ancêtres l'ont fait durant des dizaines de milliers d'années. Mais nous ne jouirions certainement pas des avantages offerts par la civilisation moderne d'aujourd'hui.

Le peuple du pays des Gentilshommes possède déjà un État et un marché, ce qui montre qu'ils ont déjà abandonné l'autosuffisance économique et ont plutôt choisi de suivre la route de l'échange afin d'améliorer leur situation matérielle. Cela étant, pourquoi refusent-ils de penser à leur intérêt propre lorsqu'ils s'engagent dans des échanges économiques ? Bien sûr, si dès le départ le but de l'échange est de réduire son avantage propre et de promouvoir l'avantage d'autrui, le comportement de gentilhomme pourrait, peut-être, se produire. Cependant, comme le sait chaque personne participant à un échange ou ayant une expérience de l'échange, les deux parties à l'échange participent pour suivre leur propre intérêt, tandis que ceux qui agissent contrairement à leur propre intérêt au cours d'un échange souffrent d'une incohérence de motifs.

Est-il possible d'établir une société fondée sur l'avantage mutuel, sans négociation de prix ?

Pendant la période où la vie et les actions de Lei Feng² étaient promues en Chine, on pouvait souvent voir à la télévision l'image de l'un des fervents émules de Lei Feng réparer marmites et casseroles pour une foule de personnes. Une longue queue se formait devant lui, avec des personnes tenant des ustensiles de cuisine ayant besoin d'être réparés. Le message intentionnel de ces images était d'encourager les autres à imiter ce bon disciple de Lei Feng et de focaliser le grand public sur son exemple. Observons que sans la longue file de personnes, la propagande n'aurait qu'un faible pouvoir de conviction. Nous devrions également prendre note que ceux qui faisaient la queue pour faire réparer leurs marmites et leurs casseroles n'étaient pas là pour apprendre de Lei Feng, bien au contraire : ils étaient là pour chercher leur propre intérêt, au détriment des autres. Alors que la propagande peut effectivement enseigner à quelques-uns des bonnes actions à faire pour autrui, dans le même temps, elle enseigne à beaucoup d'autres comment bénéficier personnellement du labeur d'autrui. Dans le passé, on pensait que la propagande appelant les gens à travailler au service des autres sans rien demander en contrepartie pourrait améliorer la morale sociale. Il y a pourtant là, très certainement, un grand malentendu car ceux qui apprendront à chercher un certain type d'avantage personnel seront beaucoup plus nombreux que ceux qui apprendront à travailler au service des autres.

Dans la perspective des gains économiques, une obligation générale de servir les autres relève du gaspillage. Ceux attirés par l'offre du service gratuit de réparation sont tout à fait susceptibles de mener à réparer des articles endommagés qu'il ne vaut pas vraiment la peine de réparer, peut-être sont-ce même des articles récupérés directement dans des poubelles.

² Lei Feng (1940-1962) était soldat dans l'Armée populaire de Libération, devenu héros national après sa mort en 1962 dans un accident de la circulation. Une campagne nationale du nom de « Apprenez du camarade Lei Feng » débuta en 1963, appelant le peuple chinois à imiter son dévouement au Parti communiste chinois et au socialisme.

Mais parce que le prix de la réparation est maintenant égal à zéro, le temps, limité, consacré à les réparer va augmenter ; tout comme les matériaux, en quantité limitée, utilisés pour leur réparation. Comme le fardeau de la réparation de ces articles repose sur les épaules des autres, le seul coût pour la personne lambda cherchant une réparation gratuite est le temps d'attente dans la queue. Du point de vue de la société dans son ensemble, la somme du temps, de l'effort et des matériaux utilisés pour réparer ces articles endommagés produira quelques marmites et quelques casseroles à peine utilisables. Si le temps et les matériaux étaient au contraire utilisés dans des activités plus productives, ils auraient certainement généré plus de valeur pour la société. Du point de vue de l'efficacité économique et du bien-être général, un tel travail de réparation obligatoire et non rémunéré fait presque certainement plus de mal que de bien.

De plus, si un autre disciple au cœur pur de Lei Feng offrait de prendre la place de l'une des personnes avec des marmites dans la file d'attente pour les services de réparation gratuite, libérant ainsi cette pauvre personne de l'ennui des files d'attente, la file de ceux qui attendent d'avoir leurs ustensiles réparés se serait allongée. Ce serait en effet un spectacle absurde : un groupe faisant en permanence la queue de telle sorte qu'un autre groupe n'ait pas à le faire. Un tel système d'obligation suppose comme préalable un groupe désirant être servi. Une telle éthique de service ne peut être universelle. Il semble évident que ceux qui vantent la supériorité d'un tel système de service mutuel sans prix n'ont pas réfléchi complètement à la question.

L'obligation de réparer les biens d'autrui produit un autre résultat imprévu. Si ceux qui vivaient de l'activité lucrative de réparation sont tout à coup évincés par les élèves de Lei Feng, ils perdront leur emploi et connaîtront des difficultés.

En aucune manière je ne m'oppose à l'exemple de Lei Feng, puisqu'il a aidé ceux qui en ont besoin, ce qui est un facteur positif pour la société, et même une activité nécessaire. Toutefois, l'exigence que le service des autres soit obligatoire génère incohérence et désordre, et déforme l'esprit de service volontaire de Lei Feng.

Dans notre société il y a ceux qui sont assez cyniques et qui détestent une société qui, selon eux, élève l'argent au-dessus de tout. Ils pensent que ceux qui ont de l'argent sont insupportables et que les riches se considèrent au-dessus du reste de la société, tandis que les pauvres souffrent pour le bien de l'humanité. Ils croient que l'argent déforme les relations normales au sein de l'humanité. En conséquence, ils veulent créer une société fondée sur le service mutuel, sans argent ni prix. Ce serait une société où les paysans cultivent la terre sans penser à une rémunération ; où les travailleurs tissent des vêtements pour tous, également sans rémunération ; où les coiffeurs coupent les cheveux gratuitement, etc. Une telle société idéale est-elle possible en pratique ?

Pour avoir une réponse, nous devons nous tourner vers la théorie économique de l'allocation des ressources, ce qui nécessite une digression d'une certaine longueur. Pour faciliter les choses, nous pourrions commencer par une expérience de pensée. Considérons un coiffeur. De nos jours les hommes se coupent les cheveux toutes les trois à quatre semaines ; mais si les coupes de cheveux étaient gratuites, ils pourraient aller chez le coiffeur toutes les

semaines. Faire payer pour les coupes de cheveux permet de faire un meilleur usage du travail du coiffeur. Sur le marché, le prix des services du coiffeur détermine la part du travail consacrée dans la société à cette profession. Si l'État maintient le prix d'une coupe de cheveux trop bas, alors le nombre de ceux voulant des coupes de cheveux va augmenter et en conséquence il sera également nécessaire d'accroître le nombre de coiffeurs ; et d'autres emplois devront être réduits si la population active totale est maintenue constante. Ce qui est vrai des coiffeurs l'est aussi d'autres professions.

Dans de nombreuses zones rurales de la Chine, l'offre de services gratuits est assez fréquente. Si quelqu'un veut construire une nouvelle maison, les parents et amis viennent tous aider à la construction. Cela se produit généralement sans que cela ne donne lieu à un paiement, en dehors d'un grand repas servi à tous ceux qui ont mis la main à la pâte. Lorsque l'un des amis du bénéficiaire construira aussi une maison, celui qui a bénéficié de son aide la première fois proposera son travail gratuit comme une forme de remboursement. Les réparateurs réparent souvent des appareils électriques sans faire payer, comptant seulement sur un cadeau pendant les fêtes du Nouvel An chinois à titre de compensation. Ces échanges non monétaires ne peuvent pas mesurer avec précision la valeur des services offerts. Par conséquent, la valeur du travail n'est pas utilisée ni développée de manière efficace et la division du travail dans la société n'est pas encouragée.

La monnaie et les prix jouent un rôle important dans le développement de la société. Personne ne doit espérer remplacer les émotions comme l'amour et l'amitié par l'argent. Il ne s'ensuit pas, cependant, que l'amour et l'amitié peuvent remplacer l'argent. Nous ne pouvons pas nous débarrasser de l'argent juste parce que nous craignons qu'il va éroder les liens affectifs humains. En fait, les prix exprimés en monnaie sont la seule méthode disponible pour déterminer comment allouer les ressources aux usages auxquels le plus de valeur est attachée. Si nous conservons à la fois les prix monétaires et nos plus belles émotions, ainsi que nos plus hautes valeurs, nous pouvons encore espérer bâtir une société qui est à la fois efficace et humaine.

La balance des intérêts personnels

Supposons que A et B ont besoin de se diviser deux pommes avant qu'ils puissent les manger. A fait le premier pas et attrape la plus grosse des deux pommes. B demande amèrement à A : « Comment peux-tu être aussi égoïste ? » ce à quoi A rétorque : « Si c'était toi qui avait été le plus rapide, qu'aurais-tu choisi ? », B répond : « J'aurais attrapé la petite pomme. » En riant, A répond, « Si c'est le cas, alors mon choix est parfaitement en accord avec ton souhait. »

Dans ce scénario, A a profité de B, alors que B suivait le principe de « placer l'intérêt des autres avant le sien propre ». Si une partie de la société suit ce principe tandis que l'autre ne le suit pas, la première est assurée de subir une perte, tandis que la seconde partie en tirera un profit. Si cette situation se poursuit sans frein, elle mènera au conflit. De toute évidence, si seulement certaines personnes placent les intérêts d'autrui avant les leurs propres, alors ce système finira par générer des conflits et le désordre.

Si à la fois A et B favorisent l'intérêt d'autrui, alors le problème de pommes mentionné ci-dessus serait impossible à résoudre. Comme les deux amis chercheraient à manger la plus petite, un nouveau problème se poserait, tout comme nous l'avons vu au pays des Gentilshommes. Ce qui est vrai de A et B le serait de nous tous. Si toute la société, à l'exception d'une personne, suivait le principe de favoriser explicitement autrui, toute la société servirait la volonté de cette personne ; un tel système serait possible sur un plan logique. Mais si cette personne venait, à son tour à mettre en pratique le principe susmentionné de servir les autres, alors la société cesserait d'exister en tant que telle, c'est à dire, comme un système de coopération. Le principe de servir les autres n'est généralement possible que sous la condition que le fait de s'occuper des intérêts de toute la société pourrait être délégué à d'autres. Mais dans la perspective de l'ensemble du globe, cela serait impossible à moins que la responsabilité de s'occuper des intérêts de la population de la planète puisse être déléguée à la lune.

La raison de cette incohérence est que du point de vue de la société dans son ensemble, il n'y a pas de différence entre les « autres » et « soi-même ». Bien sûr, pour Monsieur ou Madame Dupont en particulier, « soi » est « soi », tandis que « les autres » sont « les autres », et celui-là ne doit pas être confondu avec ceux-ci. Toutefois, dans une perspective sociétale, chaque personne est dans le même temps « soi » et un « autre ». Lorsque le principe de « servir les autres avant de servir soi-même » est appliqué à la personne A, celle-ci doit d'abord envisager les gains et les pertes pour les autres. Pourtant, lorsque le même principe est adopté par la personne B, la personne A devient la personne dont l'intérêt est placé comme premier. Pour les membres de la même société, la question de savoir s'ils doivent penser d'abord aux autres ou si les autres devraient penser à eux d'abord mène directement à la confusion et à la contradiction. Par conséquent, le principe de l'altruisme dans ce contexte est logiquement incohérent et contradictoire et ne pourrait donc pas servir de fonction pour résoudre les nombreux problèmes qui se posent dans les relations humaines. Cela, bien sûr, ne veut pas dire que l'esprit qui les anime n'est jamais digne d'être salué, ou que tel comportement altruiste n'est pas louable, mais plutôt qu'il ne pourrait pas fournir de base universelle sur laquelle les membres de la société cherchent à assurer leur intérêt mutuel.

Ceux qui ont vécu la Révolution culturelle se rappellent que lorsque le slogan « Lutter contre l'égoïsme, critiquer le révisionnisme » (dousi pixiu) résonnait à travers le pays, le nombre des conspirateurs et des carriéristes était à son maximum. A cette époque, la plupart des gens ordinaires en Chine (laobaixing) pouvaient réellement croire que « lutter contre l'égoïsme, critiquer le révisionnisme » pourrait devenir une norme sociétale et, en conséquence, ils ont fait tout leur possible pour suivre ses restrictions. Dans le même temps, des opportunistes utilisaient le slogan comme un moyen de tirer profit des autres. Ils se servaient de la campagne contre l'exploitation comme une excuse pour rafler les maisons et les propriétés d'autrui. Ils rendaient visite aux autres pour renverser l'égoïsme et, pour le bien de la révolution, leur faire admettre qu'ils étaient des traîtres, des espions, ou des contre-révolutionnaires, ajoutant ainsi à leur tableau peu glorieux. Ces opportunistes mettaient froidement la vie des autres en jeu, afin de s'assurer une position officielle au sein de l'État.

Jusqu'ici, nous avons analysé les problèmes théoriques relatifs au principe de « servir les autres avant soi-même », mais l'histoire de la Révolution culturelle prouve encore la contradiction de ce principe quand il est mis en pratique.

La Révolution culturelle a sombré dans nos mémoires, mais nous devons nous rappeler qu'à cette époque, tous les slogans étaient soumis à la critique et au contrôle. Ce n'est plus le cas, car la question de savoir quel est le meilleur principe lorsque l'on traite des problèmes de la société a, semble-t-il, échappé à ce contrôle de la critique. Nous avons encore souvent recours à la vieille propagande pour appeler le peuple à résoudre les conflits et, même lorsque les litiges sont entendus au tribunal, ces méthodes dépassées exercent encore une influence considérable.

Le lecteur coutumier des expériences de pensée aura sans aucun doute d'autres questions à poser sur le problème susmentionné de la meilleure façon d'allouer les pommes entre les deux individus. Si nous convenons que « servir les autres avant soi-même » ne peut pas, en tant que règle, résoudre le problème de la meilleure façon d'allouer deux pommes, s'ensuit-il qu'il n'y a pas de meilleure façon de procéder ? Rappelons qu'il y a une petite pomme et une grosse pomme, et qu'il y a seulement deux personnes participant à cette répartition. Se pourrait-il que même les légendaires immortels chinois se trouveraient incapables de concevoir une solution adaptée ?

Dans une société d'échange, le problème ci-dessus est en effet soluble. Les deux individus peuvent d'abord se consulter afin de résoudre le dilemme. Par exemple, supposons que A choisisse la plus grosse pomme, étant entendu que B sera alors en droit d'avoir la plus grosse pomme lors de leur prochaine rencontre ; ou si en retour du fait que A prenne la grosse pomme, B recevait une certaine forme de compensation. Un paiement aiderait à résoudre la difficulté. Dans une économie utilisant la monnaie, il y aurait certainement des parties disposées à utiliser cette dernière méthode. En commençant par une offre d'un petit montant de compensation (par exemple un centime), le montant pourrait être augmenté progressivement jusqu'à ce que l'autre partie soit disposée à accepter la petite pomme plus une compensation. Si la somme initiale est assez petite, on peut supposer que les deux parties préfèrent prendre la plus grosse pomme et payer un petit montant de compensation. Comme la compensation augmente, elle devrait atteindre un point où l'une des deux parties accepte la petite pomme plus la compensation. Nous pouvons dire avec certitude que si les deux parties évaluent le problème de manière rationnelle, elles vont trouver une méthode pour résoudre le différend. Et c'est une façon de résoudre pacifiquement les conflits d'intérêts des deux parties.

Trente ans après la réforme de la Chine et l'ouverture, la question de la richesse et de la pauvreté a été soulevée une fois de plus, avec une animosité croissante à l'encontre des riches. Durant la période où l'on insistait sur la lutte des classes, au début de chaque mouvement de masse, la souffrance du passé était contrastée au bonheur du présent. La société précédente était dénoncée, et l'exploitation précédente utilisée pour mobiliser la haine du peuple. Lorsque la Révolution culturelle (un mouvement pour balayer les maux de l'ancien système de classes) a commencé en 1966 dans de nombreuses régions, les descendants de la classe des propriétaires terriens furent enterrés vivants, même si la plupart

des propriétaires eux-mêmes étaient déjà morts. Personne ne fut épargné : ni les vieux, ni les jeunes, ni même les femmes et les enfants. Les gens disaient, tout comme il n'y a pas d'amour sans cause, il n'y a donc pas de haine sans raison. D'où venait donc cet esprit d'hostilité envers les enfants de la classe des propriétaires terriens ? Il venait de la croyance bien ancrée que ces descendants de la classe des possédants s'étaient appuyés sur l'exploitation pour se faire leur place dans le monde. Aujourd'hui, le fossé entre les riches et les pauvres est devenu plus évident. Et tandis qu'il y a certes ceux qui utilisent des méthodes illégales pour acquérir des richesses, dans toute société le fossé entre riches et pauvres est un phénomène inévitable. Même dans les pays développés, où les voies illégales de l'enrichissement sont strictement limitées, un fossé entre les riches et les pauvres existe couramment.

La logique derrière le ressentiment à l'encontre des riches ne tient pas la route. Si l'on devait éprouver du ressentiment à l'égard des riches parce que l'on n'est pas encore devenu riche, alors la meilleure stratégie à adopter est de d'abord renverser les riches et puis attendre le moment où l'on devient soi-même riche, après quoi l'on pourrait alors préconiser la protection des droits des riches. Pour un certain groupe d'individus, ce serait en fait la façon la plus rationnelle de procéder. Mais pour la société dans son ensemble, il n'y a aucun moyen de coordonner ce processus afin que tous les membres de la société puissent devenir riches au même rythme. Certains vont devenir riches avant les autres ; si nous attendons que tous deviennent riches au même rythme, aucun ne pourra jamais atteindre la richesse. L'opposition aux riches est sans justification, car les pauvres auront une chance de devenir riches seulement si les droits qui permettent à n'importe qui, et à tout le monde, d'engranger des richesses sont garantis ; si les fruits du travail de chacun ne sont pas expropriés, et si le droit de propriété est respecté. Une société dans laquelle de plus en plus d'individus atteignent la richesse et s'accordent que « devenir riche constitue quelque chose de glorieux », cette société, en fait, peut être construite.

Le savant chinois Li Ming a écrit que diviser les gens en deux groupes, « riches » et « pauvres », est la mauvaise façon de faire la distinction entre richesse et pauvreté. Il faudrait plutôt distinguer entre ceux ayant des droits et ceux sans droits. Ce qu'il voulait dire était que dans la société moderne, la question d'être riche ou pauvre est vraiment une question de droits. Les riches le sont devenus parce qu'ils ont des droits, tandis que les pauvres n'en ont pas. Il entendait par droits des droits humains, pas des privilèges. Tous les citoyens ne peuvent avoir accès à un privilège. Seule une petite minorité peut avoir accès à des privilèges. Si nous voulons résoudre la question des riches et des pauvres, il faut d'abord établir l'égalité de droits humains pour tous. L'analyse de Li Ming est profonde et pénétrante.