

Nouvelles perspectives en sciences sociales



La mise en oeuvre d'une conception relationnelle de l'émotion en économie comportementale

The Implementation of a Relational Conception of Emotion in Behavioral Economics

Emmanuel Petit

Volume 14, Number 1, November 2018

Sur le thème : sensibilités, émotions et relations

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1056432ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1056432ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Prise de parole

ISSN

1712-8307 (print)

1918-7475 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Petit, E. (2018). La mise en oeuvre d'une conception relationnelle de l'émotion en économie comportementale. *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 14(1), 43–83. <https://doi.org/10.7202/1056432ar>

Article abstract

In this article, we study how standard economics, which has gradually introduced emotions and moods in previous years, is now addressing what emotion historians have called the “affective turn”. We rely on emotion theory by putting forward a relational and extensive conception of affect. Does taking into account this relational dimension transform the rational framework characteristic of traditional economic analysis? Considering recent behavioral studies (van Winden, 2015; Bault *et al.* 2017), we show that the building of affective social ties can be, in certain circumstances, a practical solution to the well-known “free-rider” problem. This leads to a discussion on the specific role of emotion in the building of cooperative attitudes in a spatial and dynamic framework.

Tous droits réservés © Prise de parole, 2018

This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

érudit

This article is disseminated and preserved by Érudit.

Érudit is a non-profit inter-university consortium of the Université de Montréal, Université Laval, and the Université du Québec à Montréal. Its mission is to promote and disseminate research.

<https://www.erudit.org/en/>

La mise en œuvre d'une conception relationnelle de l'émotion en économie comportementale

EMMANUEL PETIT

Université de Bordeaux, UMR GREThA

Introduction

L'« économie du comportement » (« behavioural economics ») s'est construite très progressivement à partir des années cinquante dans la mouvance des psychologues Herbert Simon, Daniel Kahneman et Amos Tversky, mais aussi de l'économiste expérimentaliste Vernon Smith. Elle tente aujourd'hui de relever le « pari de l'émotion » dans une discipline qui, davantage que toute autre, a affirmé de longue date le primat de la rationalité et de l'égoïsme de l'individu. La science économique a ainsi accompagné le « tournant émotionnel » évoqué par les historiens en introduisant une multiplicité d'émotions et d'affects¹ : initialement axés autour des émotions de regret, de déception, d'envie, de honte ou de culpabilité, les travaux se portent récemment sur

¹ Voir la revue séminale de Jon Elster, « Emotions and Economic Theory », *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n° 1, 1998, p. 47-74, ainsi que les synthèses récentes d'Emmanuel Petit, *Économie des émotions*, coll. « Repères », Paris, La Découverte, 2015, et d'Orlando Gomes, « Plutchik and Economics: Disgust, Fear, and, Oh Yes, Love », *Economic Issues Journal Articles*, vol. 22, n° 1, 2017, p. 37-63.

les émotions de peur, de colère, de surprise, de joie ou même de gratitude, et tentent également d'associer à ces diverses émotions des processus comme ceux de la confiance, de la réciprocité ou de l'optimisme. L'introduction des émotions a permis de revisiter la figure anthropologique de l'individu économique en remettant en question la pure rationalité des comportements et en donnant des fondements solides à d'autres types de motivation – comme l'altruisme, la coopération, le sens de l'équité, etc. – au-delà de la seule recherche de l'intérêt individuel.

La conciliation de la science économique moderne avec les affects a pu être réalisée dans la mesure où les économistes se sont « appropriés » les éléments de la théorie des émotions issus des travaux en psychologie, en biologie ou en neurosciences. Dit simplement, les émotions ont été introduites principalement par le canal de l'utilité (la valence) et en insistant sur la dimension communicative (les expressions), cognitive (les croyances) et comportementale (la prise de décision) de l'affect. La majorité des travaux se situent dans le prolongement de l'individualisme méthodologique et négligent presque totalement la dimension sociale, culturelle ou historique de l'émotion. Comme le souligne cependant une très abondante littérature en sciences sociales sur la théorie des émotions (histoire, sociologie, anthropologie, géographie, littérature, gestion, etc.), la dimension sociale et culturelle de l'affect est nécessaire pour comprendre la complexité des interactions entre les comportements des individus et l'environnement auquel ceux-ci sont confrontés. Des travaux récents en urbanisme, en anthropologie, en philosophie, en gestion des ressources humaines, insistent en particulier sur la dimension « relationnelle » de l'émotion qui implique de considérer, dans une acception large, le lieu, le moment ou même l'histoire, caractéristique de l'émotion².

Dès lors, l'objectif de cet article est de s'interroger sur la façon dont la prise en compte d'une théorie des émotions plus complète

² Pour des éléments de revue, voir Benoît Feildel, « L'émotion est ce qui nous relie. Éléments pour une approche relationnelle des phénomènes affectifs et des dynamiques socio-spatiales », *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, vol. 11, n° 2, 2016, p. 233-259.

– qui ne se limite pas à une approche physiologique et psychologique – est susceptible d'amender le paradigme sur lequel la science économique s'est construite au début du XX^e siècle. En particulier, une conception relationnelle de l'émotion a vocation à changer de façon plus radicale la façon dont les comportements économiques peuvent être étudiés, interprétés et modélisés.

Dans un premier temps, nous retraçons la façon dont la théorie des émotions, initialement construite sur la base de multiples réductionnismes disciplinaires opposant « nature » et « culture », « corps » et « esprit », « sujet » et « société », etc., est désormais l'objet d'une tentative de conciliation entre une approche psycho-physiologique et sociale-historique de l'affect. Dans la littérature sur les affects, cette tentative résonne autour des mots de « cognition incarnée », d'« unité » du corps et de l'esprit, de « connexion », de « perception située », de « mouvement », d'« expérience », de « ressenti », d'« intuition » ou encore de « relation ». Inspirée de l'approche phénoménologique, de la psychologie des formes, de l'anthropologie sensorielle, de la sociologie relationnelle, etc., mobilisée aujourd'hui par les urbanistes, les géographes et les historiens, nous mettons en lumière les conceptions qui, au sein de la théorie des émotions, toutes disciplines confondues (en sciences sociales et humaines mais également en sciences du vivant), mettent l'accent sur la dimension relationnelle de l'affect.

Dans un deuxième temps, nous illustrons comment la conception relationnelle de l'affect modifie la conception anthropologique de l'individu économique en nous centrant sur les travaux récents de Frans van Winden et de ses collègues³. Ces travaux

³ Wilco W. van Dijk et Frans van Winden, *Social Ties and Economic Performance*, Dordrecht, Kluwer, 1997; Wilco W. van Dijk, Joep Sonnemans et Frans van Winden, « Social Ties in a Public Good Experiment », *Journal of Public Economics*, vol. 85, n° 2, 2002, p. 275-299; Frans van Winden, « Affective Social Ties – Missing Link in Governance Theory », *Rationality, Markets and Morals*, vol. 3, n° 57, 2012, p. 108-122; Frans van Winden, « Political Economy with Affect: On the Role of Emotions and Relationships in Political Economics », *European Journal of Political Economy*, vol. 40, 2015, p. 298-311; Frans van Winden, Mirre Stallen et K. Richard Ridderinkhof, « On the Nature, Modeling, and Neural Bases of Social Ties, dans *Neuroeconomics*,

tendent d'intégrer les liens sociaux sur une base affective (historicisée) de façon à rendre compte des comportements sociaux (coopération, altruisme, confiance...) identifiés dans la littérature en économie.

Une conception relationnelle de l'affect : de la substance au lien affectif

L'étude des émotions ou des affects comporte une très abondante littérature qui s'étend à de nombreuses disciplines, de la sociologie, en passant par la psychologie, l'art, la philosophie, jusqu'à la médecine ou les neurosciences. En étant très schématique, on peut discerner trois façons d'aborder, au sein des différentes disciplines, la théorie des émotions. Il y a tout d'abord les approches que l'on trouve principalement en biologie et en neurosciences, qui explorent l'affect essentiellement du point de vue du corps et de ses expressions. Le travail de Charles Darwin, publié en 1872, *L'expression des émotions chez l'homme et chez les animaux*⁴, est ici un marqueur central de cette approche qui valorise la dimension expressive et universelle de l'émotion. Il existerait notamment des émotions dites de base – comme la peur, la surprise, le dégoût, la tristesse, la colère ou la joie – que tout un chacun est capable de reconnaître à partir des expressions du visage. Ensuite, on trouve, notamment en psychologie et en philosophie, des analyses qui confortent la dimension cognitive individuelle propre à l'émotion. L'affect serait avant tout associé à une cognition, une connaissance, une croyance. Ces travaux sont aujourd'hui essentiels pour saisir la façon dont nos intentions, nos idées, nos désirs, nos attitudes, alimentent notre espace affectif et comment celui-ci modifie en retour, parfois de façon inconsciente, nos choix ou nos préférences. Enfin, toujours en

Bingley (Royaume-Uni), Emerald Group Publishing Limited, 2008, p. 125-159; Nadège Bault, Johannes Jacobus Fahrenfort, Benjamin Pelloux, Richard Ridderinkhof et Frans van Winden, « An Affective Social Tie Mechanism: Theory, Evidence, and Implications », *Journal of Economic Psychology*, vol. 61, 2017, p. 152-175.

⁴ Charles Darwin, *L'expression des émotions chez l'homme et chez les animaux*, Paris, C. Reinwald, 1890 [1872].

supposant le caractère schématique de cette partition, d'autres approches – que l'on trouve principalement en sociologie, en histoire, en anthropologie – mettent l'accent sur la dimension sociale et culturelle propre à l'émotion. Ici, on considère que la société a une influence majeure sur la façon dont nous ressentons nos émotions, sur la façon dont nous les communiquons. La dimension universelle issue de la théorie évolutionniste darwinienne est mise à caution : chaque culture, dans le temps et l'espace, peut nourrir un univers affectif différencié. Au lieu de situer l'émotion uniquement au niveau du corps et de la pensée, on considère que l'émotion a un caractère profondément social. Dès lors, peut aussi émerger l'idée qu'une dimension « collective » ou communautaire de l'émotion a du sens.

Dans de nombreuses disciplines académiques – comme la philosophie, la psychologie, la sociologie ou la neurobiologie – les différentes approches des émotions que nous venons d'évoquer – corporelle, cognitive et « culturelle » – se côtoient. Sous l'impulsion du « tournant émotionnel » qui s'étend à la plupart des domaines d'étude, les différences de conceptions (corporelle, cognitive et culturelle) tendent aujourd'hui à s'estomper. Il existe par exemple une approche bio-culturelle de l'émotion qui cherche à concilier les tendances sociales propres à l'affect. En retour, en anthropologie ou en histoire, certains chercheurs ont saisi l'importance du corps et de la cognition pour appréhender la dimension culturelle ou historique de l'émotion⁵. Du fait de l'affaiblissement des frontières disciplinaires, une conception plus intégrée de l'émotion est rendue possible. Il s'agit d'articuler le corps, les attitudes, les valeurs, de l'individu en l'incluant pleinement dans son milieu familial, social, politique ou culturel. Il s'agit, en somme, d'effectuer le passage d'une pensée de l'émotion

⁵ L'historien américain William M. Reddy, « Against Constructionism: The Historical Ethnography of Emotions », *Current Anthropology*, vol. 38, n° 3, 1997, p. 327-351, incarne parfaitement l'utilité du maillage entre différentes disciplines (les neurosciences cognitives, l'anthropologie, l'archéologie, la sociologie, etc.) qui a permis de renouveler considérablement la lecture de « l'histoire des émotions ».

en tant que substance (« qu'est-ce que c'est? ») à une pensée de l'émotion en tant que relation (« qu'est-ce qui nous unit? »).

Cette conception relationnelle de l'émotion trouve aujourd'hui sa source à la croisée d'écrits très divers d'une multitude d'auteurs qui se détournent de la tradition cartésienne reposant sur une opposition entre la raison et l'émotion. En simplifiant, on peut considérer qu'un « premier pas » a été accompli par ceux qui voient dans l'émotion une unité du corps et de l'esprit, mettant en évidence le *lien* que le sujet entretient, consciemment ou non, avec lui-même mais aussi « hors de soi » avec son environnement. Ces travaux entérinent notamment la dissolution de l'opposition historique entre la raison et l'affect qui a longtemps guidé les chercheurs au cours des siècles passés. Ensuite, dans le prolongement de ce « premier pas », on trouve une approche novatrice qui met plus directement au centre du mécanisme affectif la notion de « relation ».

La cognition « incarnée » : du « dedans » au « dehors »

Pour la plupart des gens, l'émotion est ce qui nous envahit, nous emporte, nous dépasse. La colère nous met « hors de nous », le dégoût nous révolse. Nous ne pouvons pas nous empêcher d'avoir des émotions, nous pouvons seulement en limiter (ou non) les manifestations. Sous cette forme triviale, la raison (l'esprit) et l'émotion (le corps) s'opposent, la première ayant vocation à contrôler mécaniquement la seconde. En grande partie, l'histoire de la théorie des émotions au cours du XX^e siècle est le récit des approches qui ont tenté de revisiter cette conception mécaniste en décrivant *a contrario* une « cognition incarnée ».

La cognition « incarnée » désigne avant tout l'idée que la pensée, l'esprit, la cognition, est inséparable du corps. « Un homme qui pense est un homme affecté » nous dit l'anthropologue David le Breton⁶. Cette citation résume aujourd'hui toute une série d'analyses et de propositions qui attestent du fonctionnement harmonieux ou non disjoint entre la raison et l'émotion.

⁶ David Le Breton, « Les émotions dans la vie quotidienne : approche critique de Klaus Scherer », *Social Science Information*, vol. 43, n° 4, 2004, p. 626.

Ces multiples travaux puisent dans l'héritage philosophique de Baruch Spinoza, de Friedrich Nietzsche, d'Henri Bergson, de Maurice Merleau-Ponty, d'Edmund Husserl, de Ludwig Wittgenstein, de Jürgen Habermas, de Jean-Paul Sartre, de Gilles Deleuze ou, davantage encore, de Gilbert Simondon. D'autres travaux ont un ancrage plus « psychologique » ou « psychanalytique » évoquant les analyses de Gabriel Tarde, de Théodule Ribot ou de Karl Jaspers, celles de la « psychologie de la forme » (*Gestaltpsychologie*), ou encore celles provenant d'influences orientales bouddhistes, hindouistes ou taoïstes.

L'émotion s'incarne lorsqu'elle inscrit dans le corps de celui qui l'éprouve (ou qui l'imagine) une marque qui peut être subtile, forte, éphémère ou permanente. Notre corps, nous livre Maurice Merleau-Ponty, « n'est pas seulement un objet parmi les autres objets, un complexe de qualités sensibles parmi d'autres, il est un objet sensible à tous les autres, qui résonne par tous les sons, vibre pour toutes les couleurs⁷ ». L'individu, en permanence touché par les événements, par les objets ou par ceux ou celles qui l'entourent, construit une mémoire corporelle qui est activée dans des processus cognitifs. Francesco Varela, neurobiologiste de la cognition « incarnée », affirme par exemple que les fonctions corporelles (sensorielles et motrices) sont des constituants à part entière de l'esprit et non pas des éléments secondaires à son service : le corps fait partie intégrante de la cognition au sens où nous pensons et ressentons les choses en fonction de ce qui se passe dans nos systèmes sensoriels et moteurs⁸. Jesse Prinz, philosophe, propose, lui aussi, une théorie de « l'émotion incorporée » qui est à la base du jugement moral⁹, en lien avec les conceptions portées par les « Lumières écossaises » (David Hume,

⁷ Maurice Merleau-Ponty, *Phénoménologie de la perception*, Paris, Gallimard, coll. « Bibliothèque des idées », 1945, cité par Anthony Pecqueux, « Les "affordances" des événements : des sons aux événements urbains », *Communications*, n° 90, 2012, p. 215-227.

⁸ Francisco Varela, Evan Thompson et Eleanor Rosch, *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*, Cambridge, MIT Press, 2017 [1991].

⁹ Jesse Prinz, *The Emotional Construction of Morals*, Oxford, Oxford University Press, 2007.

Adam Smith). On peut ainsi concevoir que les émotions sont des pensées « incorporées », comme l'a suggéré très tôt l'anthropologue américaine Michelle Zimbalist Rosaldo¹⁰, au sens où elles sont imbriquées dans toutes les cognitions et les perceptions qui gèrent les habitudes de la vie quotidienne. Dotées d'une extraordinaire variabilité dans l'espace et le temps, elles n'ont cependant pas d'existence ou de caractère séparable de la pensée. L'approche neuro-phénoménale de Georg Northoff¹¹, qui élargit le concept de cognition incarnée en défendant l'idée que les émotions sont constituées de la relation triadique environnement-corps-cerveau, s'inscrit dans le prolongement des travaux précurseurs d'Antonio R. Damasio. En publiant, en 1994, *L'erreur de Descartes*, le neurologue portugais a considérablement marqué et influencé la théorie des émotions dans toutes les disciplines scientifiques. Au cœur de son analyse se trouve l'argument que ce qui permet de considérer que la raison et l'émotion sont des processus complémentaires, et non opposés, c'est l'existence, dans le corps, de ce qu'il appelle des « marqueurs somatiques » : en somme, une sorte de mémoire affective inconsciente qui guide efficacement la décision comme le ferait un système d'alarme. Se dessine, au travers du lien corps/esprit, raison/émotion, l'idée que l'émotion est aussi une forme de connaissance qui transite par le corps. C'est en ce sens que la cognition est dite « incarnée »¹².

Les approches récentes confèrent à l'émotion une qualité qu'elle acquiert par l'intermédiaire de processus biologiques conscients ou inconscients qui s'inscrivent dans le corps. En pointant la relation au corps, les approches en neurosciences, en biologie, en psychologie ou en psychanalyse, insistent sur la

¹⁰ Michelle Zimbalist Rosaldo, *Knowledge and Passion: Ilongot Notions of Self and Social Life*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.

¹¹ Georg Northoff, « From Emotions to Consciousness – A Neuro-Phenomenal and Neuro-Relational Approach », *Frontiers in Psychology*, vol. 3, article 303, 2012, <https://static1.squarespace.com/static/528facb6e4b0a18b7e9cde91/t/5314b082e4b000ec7f84efb5/1393864834959/From+Emotions+to+Consciousness+---+A+Neuro-Phenomenal+and+Neuro-Relational+Approach.pdf>.

¹² Antonio R. Damasio, *L'erreur de Descartes. La raison des émotions*, Paris, Odile Jacob, coll. « Sciences », 1994.

dimension intérieure propre à l'émotion. Chaque expérience affective est vécue en propre, dans le secret de notre intériorité, en profondeur. L'expérience de l'émotion est en ce sens « singulière ». La tradition philosophique phénoménologique, notamment au travers des analyses de Jean-Paul Sartre et de Maurice Merleau-Ponty, reconnaît la dimension singulière de l'émotion, au sens où elle est une expérience à part entière, en « dedans » du sujet, mais elle lui accorde également une faculté de mise en lien (en « dehors ») du sujet avec son environnement extérieur. Comme l'ont suggéré de nombreux auteurs (de Sigmund Freud à Henri Bergson, en passant par Nietzsche et Spinoza), l'émotion incarne un « mouvement », un « élan vital », une « puissance d'agir », un « vécu intentionnel » qui en fait une expérience active, agie, compréhensive, tournée vers l'extérieur. Si, comme le suggère Jean-Paul Sartre dans *l'Esquisse d'une théorie des émotions*, parue en 1938¹³, « l'émotion est une certaine manière d'appréhender le monde », elle est tout autant une « ouverture au monde », une « transformation du monde ». C'est ainsi que se tisse, au travers de l'émotion, le lien qui unit le sujet au monde, aux autres, à la communauté. En ce sens, comme le suggère Gilles Deleuze, « l'émotion ne dit pas "je" ». Et si « l'émotion ne dit pas "je", c'est parce qu'elle réunit dans un même événement expressif les deux "autres" [...] : disons, pour simplifier, l'*autre-dedans* qui donne à l'émotion sa profondeur, et l'*autre-dehors* qui lui donne son ouverture¹⁴ ». Si l'on suit Gilbert Simondon, les « manifestations comme l'émotion dans l'être individuel paraissent impossibles à expliquer d'après le seul contenu et la seule structure de l'être individué¹⁵ ». L'émotion ne serait pas compréhensible selon le seul point de vue de l'individu. Soulignant en particulier les limites des approches expressives et mécaniques des émotions

¹³ Jean-Paul Sartre, *Esquisse d'une théorie des émotions*, Paris, Hermann, 1995 [1938].

¹⁴ Georges Didi-Huberman, *Peuples en larmes, peuples en armes*, Paris, Minuit, p. 49, 2016, c'est l'auteur qui souligne.

¹⁵ Gilbert Simondon, *L'individuation psychique et collective à la lumière des notions de forme, information, potentiel et métastabilité*, Paris, Aubier, 2007 [1989], p. 211.

selon une logique évolutionniste, Simondon insiste sur le « potentiel réel » propre à l'émotion qui « suscite dans le sujet la relation au sein du collectif qui s'institue¹⁶ ». « Pour que la relation d'être à soi soit possible, il faut une individuation enveloppant les êtres entre lesquels la relation existe [...] [l'émotion] est une mise en question de l'être en tant qu'individuel, parce qu'elle est pouvoir de susciter une individuation du collectif qui recouvrira et attachera l'être individué. [Ainsi, l'émotion] n'est pas en réalité désorganisation du sujet, mais amorce d'une structuration nouvelle qui ne pourra se stabiliser que dans la découverte du collectif¹⁷ ». L'émotion serait donc capable de « préfigurer la découverte du collectif ». En résumé, c'est parce que l'émotion est « l'affaire de tous » qu'elle participe au bien commun.

L'émotion en tant que « relation »

Les travaux précédents portant sur la « cognition incarnée », du « dedans » au « dehors », incitent à prolonger la réflexion initiée sur la question de l'émotion en tant que lien (vers soi-même ou vers l'extérieur). À la suite de la démarche initiée par le sociologue allemand Georg Simmel au début du XX^e siècle, et héritée de la sociologie de Talcott Parsons¹⁸, de la pensée interactionniste¹⁹, ou encore de la pensée communicationnelle de Gregory Bateson²⁰, certains auteurs contemporains suggèrent qu'il est envisageable de pousser plus loin encore la portée « relationnelle » propre à l'émotion²¹. L'émotion dispose, on le sait, d'une dimension universelle – tout le monde pleure, rit, s'exaspère ou se réjouit –, dimension qui relie chacun à la communauté des hommes. La

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*, p. 210-213.

¹⁸ Talcott Parsons, *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European writers*, New York, McGraw-Hill, 1937.

¹⁹ Erving Goffman, *Les rites d'interaction*, Paris, Minuit, coll. « Le sens commun », 1974 [1967].

²⁰ Gregory Bateson, *Une unité sacrée. Quelques pas de plus vers une écologie de l'esprit*, Paris, Seuil, coll. « La couleur des idées », 1996.

²¹ Simon Laflamme, *Communication et émotion. Essai de microsociologie relationnelle*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques sociales », 1995.

question du rapport de l'émotion à la relation n'est cependant pas celle-là. Elle est plus fondamentale. Ressentir, ce serait essentiellement être en relation, la tisser, la transformer, être affecté par quelqu'un ou par quelque chose et y répondre. L'émotion serait, en ce cas, aussi bien le révélateur de la qualité de la relation que son incubateur, ce qui la modifie.

Que l'on se situe dans le champ de la psychologie cognitive ou sociale (James Gibson, Bernard Rimé, Anna Tcherkassof et Nico Frijda), de la psychologie du développement (la théorie de l'attachement de John Bowlby), de l'anthropologie (Mary Douglass, Marilyn Strathern, Gregory Bateson), de la sociologie relationnelle (Simon Laflamme, Max Scheler, Sergio Manghi), de la science politique et des humanités (Martha Nussbaum), de l'éthique (le *care*), de l'urbanisme (Benoit Feildel, Denis Martouzet), de l'économie (Jérôme Ballet, Emmanuel Petit et Delphine Pouchain) ou même de la linguistique (Didier Bottineau), on trouve un large éventail d'analyses qui mettent en avant le caractère primordial de la relation dans la constitution même de ce qu'est l'individu, de « l'être-ensemble ». Commençons par évoquer les travaux que l'on trouve à l'intersection de la psychologie et de la philosophie. L'approche originale des psychologues sociaux, Anna Tcherkassof et Nico Frijda, défend l'idée que les émotions sont des attitudes corporelles exprimant la relation du sujet à l'objet émotionnel²². L'émotion peut être saisie à partir d'un spectre large : élaborée ou fragmentaire, d'une seule tonalité ou composite, c'est au cœur de la relation agissante sujet-objet que se situe l'émotion. Il y a émotion lorsqu'il y a une modification soudaine de l'interaction entre le sujet et l'objet, faisant passer la relation d'un état à un autre. L'expression de l'émotion traduit celle d'une personne en mouvement dans une certaine situation et qui donne lieu à une certaine interprétation : on distingue un froncement de sourcils en réponse à une remarque désobligeante, un simple regard foudroyant adressé à son contradicteur lors d'un débat; on est

²² Anna Tcherkassof et Nico Frijda, « Les émotions : une conception relationnelle », *L'année psychologique*, vol. 114, n° 03, 2014, p. 501-535.

capable d'exprimer une curiosité mêlée de défiance, une bienveillance mâtinée de froideur, une cordialité un peu dédaigneuse, un sens du sacrifice mêlé de fierté et de regret. L'expression émotionnelle peut ainsi « se comparer à un *langage* dont les réflexes, tombés pour la plupart sous la dépendance de la volonté, en composeraient le *vocabulaire* et dont la *syntaxe*, naturelle chez l'animal, serait chez l'être humain, en partie socialisée²³ ». Sur le plan comportemental, le mouvement expressif dure ou il s'estompe; il s'installe brusquement ou s'instaure au contraire de façon graduelle : ainsi, au fur et à mesure que je me rappelle de l'injustice qui m'a été faite, j'accélère mon pas, je multiplie des gestes d'impatience ou de nervosité, au rythme de mon indignation grandissante. Si les émotions entraînent des changements dans la relation à l'objet, c'est parce qu'elles laissent des traces cognitives et sociales durables et partageables. Ainsi, la rencontre avec un ami avec lequel on vient de se disputer se fait maintenant avec une certaine réserve car les traces affectives latentes issues de la querelle provoquent désormais, et pour un temps, une froideur, une retenue, qui n'existait pas auparavant.

Évoquer le langage – la grammaire de l'émotion – comme le font Anna Tcherkassof et Nico Frijda incite à revenir à la racine étymologique du mot « relation », qui signifie « narration ». Quand on narre des événements, on les « relate », dit-on souvent. On pense, par exemple, aux drôles d'« émotimots²⁴ » qui permettent de co-agir sur soi-même et sur autrui en temps réel et de façon dynamique sur les réseaux sociaux : à l'instar des fameux « *oops!* » fréquemment mobilisés par les jeunes générations, tantôt expression d'un réel embarras, tantôt commentaire ironique d'un observateur signalant la bourde de son interlocuteur. Comme le préfigure une langue, l'émotion et ses expressions produisent des états de conscience en interaction et impulsent un devenir relationnel. Les mots sont ainsi des commutateurs privilégiés de nos relations. Il en est ainsi du mot « famille ». Évoquer la famille,

²³ *Ibid.*, p. 526 C'est nous qui soulignons.

²⁴ Didier Bottineau, « OUPS! Les émotimots, les petits mots des émotions : des acteurs majeurs de la cognition verbale interactive », *Langue française*, n° 80, 2013, p. 99-112.

ce n'est pas penser un monde constitué d'être séparés fonctionnant indépendamment les uns des autres. La famille est une « institution », un lieu, où se tissent des relations particulières entre individus. Certes, nous voyons des personnes mais nous pensons (imaginons) surtout par relations et nous communiquons en supposant des relations (entre nos frères et sœurs, avec les parents, les « pièces rapportées », les ancêtres, les descendants...). Au commencement est la relation, pourrait-on dire, en s'appuyant sur les travaux récents des éthiciennes du *care* (Virginia Held²⁵, Eva Feder Kittay²⁶, Joan Tronto²⁷) qui soulignent qu'une personne se construit avec et à partir des relations qu'elle tisse, du début jusqu'à la fin de sa vie. Au cours de la vie, chacun de nous passe par des degrés variables de dépendance ou d'indépendance. Notre condition ontologique de « vulnérabilité » (le nouveau-né) nous incite à reconnaître que nous sommes inéluctablement liés à autrui, à d'autres vies ou à d'autres destinées passées, présentes ou futures. La nature humaine se caractériserait ainsi, selon l'anthropologue Maurice Godelier, par une somme de contraintes (invariantes) telles que l'individu « qui n'est pas à l'origine de lui-même [et] qui ne peut survivre pendant les premières années de son existence sans les soins, la protection et l'affection d'autres humains²⁸ », naît à une époque, dans une société, dans un groupe humain, qu'il n'a pas choisis et dont il dépend. Un humain vit au sein de rapports sociaux et d'un univers culturel qui lui ouvriront ou lui fermeront ensuite diverses trajectoires de vie. Nous sommes constitués par des relations qui inscrivent en nous un ordre collectif et son histoire, et en même temps nous (re-) composons sans cesse cet ordre en tissant de nouvelles relations.

²⁵ Virginia Held, *The Ethics of Care: Personal, Political and Global*, New York, Oxford University Press, 2006.

²⁶ Eva F. Kittay, *Love's Labor: Essays on Women, Equality, and Dependency*, New York, Routledge, 1999.

²⁷ Joan Tronto, « There Is an Alternative: *Homines Curans* and the Limits of Neoliberalism », *International Journal of Care and Caring*, vol. 1, n° 1, 2017, p. 27-43.

²⁸ Godelier Maurice, *La pratique de l'anthropologie. Du décentrement à l'engagement*, Entretien présenté par Michel Lussault, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 2016, p. 96-97.

Ainsi, tout « je » est imprégné de « nous »; son essence même est collective. Si l'on suit l'anthropologue Marilyn Strathern, cette conception du « je » et du « nous » permet de dépasser l'idée persistante que la société doit être envisagée comme une force unificatrice de personnes qui sont (simplement) en relations. Marilyn Strathern lui substitue la notion de « socialité » définie par le fait de « créer et de maintenir des relations²⁹ ». La socialité évoque la manière dont les personnes, en Mélanésie, sont engendrées et entretenues dans leur vie quotidienne par une « matrice relationnelle ». La personne n'est pas seulement « une » mais divisée – et les multiples relations sont des « fractions de l'un ». « Si la personne est produite par des relations, cela ne signifie pas pour autant que la collectivité “fabrique” les personnes comme être sociaux³⁰ ». On évite ainsi d'instituer une échelle verticale hiérarchique d'une société transcendante qui façonne l'individu. Sous une forme relationnelle, l'émotion permet ainsi d'explorer une conception qui dépasse celle d'une société englobante composée de parties individualisées.

En résumé, que nous apprend la théorie des émotions lorsqu'on la considère dans sa dimension pluridisciplinaire? Nous avons rappelé que les approches (mono) disciplinaires mettent en avant (séparément) les dimensions corporelle, cognitive et culturelle de l'émotion. Celles-ci sont sans doute encore dominantes aujourd'hui. De façon relativement récente, cependant, les intersections et les croisements entre ces approches se sont multipliés, rendant possible une compréhension plus intégrée de ce qu'est l'émotion. Les nombreux travaux identifiant une cognition « incarnée » ont notamment permis de défaire la séparation historique, au sein de la théorie des émotions, entre la raison, d'une part, et l'émotion, d'autre part. Les deux processus apparaissent aujourd'hui incontestablement liés et non disjoints. Davantage, certains travaux récents soulignent la dimension « relationnelle » propre à l'émotion. L'affect est posé comme une

²⁹ Cité dans Ashley Lebner et Arianne Dorval, « La redescription de l'anthropologie selon Marilyn Strathern », *L'homme*, n° 218, 2016, p. 122.

³⁰ *Ibid.*, p. 128.

relation au sens où il est révélateur des qualités de la relation que nous entretenons à nous-mêmes ou aux autres. Il en est un révélateur, il peut également en être un constructeur. La prise en compte de la dimension relationnelle de l'émotion est, sans doute, l'un des éléments caractéristiques forts configurant le tournant émotionnel dans le champ scientifique. Dès lors, il peut être intéressant, comme nous le faisons ci-dessous, de s'interroger sur la façon dont une discipline, la science économique – incarnation du domaine de la rationalité et de l'individualité – participe elle-même à ce débat autour des émotions. Une approche relationnelle de l'émotion est-elle concevable et utile en économie?

Les prémices d'une approche relationnelle en économie du comportement

Les travaux de recherche qui ont tenté d'intégrer les émotions dans l'analyse économique se situent, pour l'essentiel, dans l'approche que nous avons qualifiée de « cognitive » et, dans une moindre mesure, dans celle qui porte sur le corps et les expressions des émotions. Les éléments culturels ou sociaux sont de fait assez peu mobilisés. La priorité donnée par les économistes aux aspects cognitifs et aux signaux corporels n'a rien de surprenante. D'une part, sur le plan historique, c'est par l'intermédiaire de la psychologie cognitive, puis des neurosciences, que les économistes ont envisagé d'appréhender la sphère de l'affectivité. D'autre part, sur le plan méthodologique, l'insistance donnée au comportement individuel dans l'explication des phénomènes dans ces différentes disciplines les rend conciliables et compatibles à un coût relativement faible, notamment au regard de l'objectif de modélisation qui est important en économie.

Les économistes ont de fait extrait de la théorie psychologique des émotions les éléments caractéristiques les plus compatibles avec le modèle rationnel de l'économie standard. À partir d'une analyse multi-componentielle, on peut en effet décliner schématiquement l'émotion à partir de ses caractéristiques principales comme l'a suggéré Jon Elster dans un article de synthèse³¹.

³¹ Jon Elster, « Emotions and Economic Theory », *op. cit.*

L'émotion possède une valence, elle donne du plaisir ou *a contrario* du déplaisir. Elle a une certaine intensité. Elle se signale par les effets du corps (les expressions du visage ou celles plus intérieures liées à la transpiration ou aux tremblements). Elle s'accompagne d'un potentiel d'action. Elle est, enfin, associée à une croyance. Sur la base de ces éléments, un économiste peut réinterpréter à sa façon ces caractéristiques dans le langage propre à la théorie standard. La valence d'une émotion correspond en effet au bénéfice ou au coût psychique induit par le ressenti d'une émotion et équivaut à un gain ou à une perte d'utilité. Le potentiel d'action, filtré ou contrôlé par la raison, est ce qui motive et rend possible le comportement individuel. Sans émotion, pas de « mouvement » et, par conséquent, une décision rationnelle qui reste sans effet réel. Les aspects cognitifs sont également introduits au sens où l'émotion génère des jugements, des appréciations, des évaluations, qui sont intégrés dans le calcul de maximisation de l'individu (de son espérance d'utilité). Les aspects expressifs (corporels) servent enfin à illustrer la façon dont un individu communique une information (ou au contraire la capte) en signalant son type ou certaines de ses caractéristiques.

C'est à partir de cette grille de lecture que l'on peut mettre en relief la façon dont les émotions ont été introduites progressivement dans l'analyse économique. Il est ainsi très probable que les économistes se sont concentrés initialement sur une émotion contrefactuelle, comme celle du regret, ou sur une émotion sociale, comme l'envie, parce que ces deux émotions, à forte dimension cognitive, sont toutes deux (aisément) modélisables dans le cadre standard de la théorie de l'utilité. Avec l'envie, on intègre l'idée, bien connue aujourd'hui des économistes du « bonheur³² » et révélée très tôt par l'économiste James Duesenberry, que le goût pour la richesse est une chose relative et qu'il dépend notablement de combien gagne son voisin. Avec le regret, on formule une théorie qui tend à minimiser son occurrence de façon à en limiter le coût psychique pour l'individu.

³² Claudia Senik, *L'économie du bonheur*, Paris, Seuil, coll. « La république des idées », 2014.

Il est symptomatique, également, que ce soit Gary S. Becker³³, l'incarnation de la pure rationalité et d'une forme d'impérialisme économique redoutée par les sociologues, qui ait fait acte d'originalité en intégrant des émotions morales comme la culpabilité et la honte. Sous une forme parfois très abrupte, Gary S. Becker prend en effet en compte les émotions morales en les insérant dans une logique coût-bénéfice très caractéristique de l'approche économique radicale : c'est en inculquant la culpabilité à leurs enfants que des parents peuvent envisager de leur transmettre des ressources financières, étant de fait assurés que ces derniers s'occuperont d'eux convenablement le grand âge venu.

Pourtant, si l'on considère les approches récentes de l'économie des émotions, issues de l'économie du comportement, on trouve une littérature qui vise à reconsidérer la figure emblématique de l'individu purement rationnel. Cette littérature très abondante a intégré des biais cognitifs et émotionnels et a remis en question également la vision anthropologique d'un agent purement intéressé. Davantage, certaines analyses récentes montrent que les émotions peuvent conduire à un bouleversement plus important du cadre standard de la théorie économique et de l'économie comportementale. À l'origine de ces développements, il y a une esquisse de ce qui peut ressembler à une théorie relationnelle de l'émotion que l'on trouve en particulier dans l'approche expérimentale de Frans van Winden et de ses collègues.

De l'Homo Economicus à l'Homo Sentiens

L'économie du comportement est née dans les années 1950. Elle regroupe aujourd'hui une myriade de chercheurs qui s'interrogent sur la façon dont un individu (ou un groupe d'individus) prend une décision. Son ambition est de donner davantage de réalisme à la figure anthropologique schématique et désincarnée de l'homme économique, héritée aux XIX^e et XX^e siècles principalement des classiques et des néo-classiques. On distingue généralement l'« ancienne » économie du comportement (initiée

³³ Gary S. Becker, *Accounting for Tastes*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.

par les psychologues Herbert Simon et Daniel Kahneman) de celle plus récente mobilisée par l'économie expérimentale et comportementale qui intègre l'analyse formelle et les progrès des neurosciences (la neuro-économie).

Au sein de l'économie du comportement, considérée au sens large, la littérature portant sur les émotions est d'ores et déjà très vaste³⁴. Une pluralité d'affects, de sentiments, d'attitudes ou d'humeurs sont pris en compte. Cela va de la colère à l'anxiété, en passant par la culpabilité, la gratitude, l'empathie ou encore le stress. Leurs effets sur la « rationalité » des comportements ainsi que sur la mise en évidence de la diversité des motivations humaines (au-delà de la seule recherche de l'intérêt personnel) constituent, à mon sens, les éléments les plus fondamentaux de cette « économie des émotions³⁵ » qui émerge aujourd'hui comme un champ spécifique très prolifique chez les comportementalistes.

Par souci de simplicité, nous les illustrons très brièvement en évoquant les résultats issus d'un jeu économique expérimental appelé le « jeu du dictateur³⁶ ». Le jeu du dictateur est en fin de compte davantage une tâche attribuée à un joueur qui est censé répartir une certaine somme (par exemple, 10 €) entre un récipiendaire et lui-même. La particularité de la tâche est que le récipiendaire ne peut qu'accepter l'offre qui lui est faite. Il n'a pas de pouvoir de veto, l'offreur se retrouvant donc en situation de « dictateur ». Le « jeu » a donc été conçu initialement pour tester l'attitude altruiste d'individus placés dans des conditions extrêmes où rien ne les invite à donner quoi que ce soit à autrui. Sur le plan théorique, un joueur rationnel maximisant ses gains ne donne rien à l'autre et conserve tout. En situation expérimentale (en laboratoire), on constate que de nombreux participants font un don, certains allant jusqu'à proposer une offre équitable à

³⁴ Orlando Gomes, « Plutchik and Economics: Disgust, Fear, and, Oh Yes, Love », *op. cit.*

³⁵ Emmanuel Petit, *Economie des émotions*, *op. cit.*

³⁶ Pour des revues extensives de la littérature sur ce jeu, voir Emmanuel Petit et Sébastien Rouillon, « La négociation : les enseignements du jeu du dictateur », *Négociations*, n° 14, 2010, p. 71-95, ainsi que Francesco Guala et Luigi Mittone, « Paradigmatic Experiments: The Dictator Game », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 39, n° 5, 2010, p. 578-584.

l'autre joueur (5 €). Les économistes comportementalistes en ont déduit que l'égoïsme des individus ne pouvait, à lui seul, expliquer ces comportements « atypiques » dans une tâche économique où tout est fait, sur le plan expérimental (préservation de l'anonymat des décisions, rémunération à la performance, absence de contextualisation, etc.), pour faciliter la maximisation des gains.

Si l'on considère maintenant le rôle spécifique que les émotions peuvent jouer dans l'architecture de ce jeu et de ses résultats, il devient éclairant que le principe même de décision « rationnelle » est mis en grande difficulté. Un joueur qui donne 4 € au récipiendaire peut en effet avoir des « raisons » d'effectuer ce don altruiste : il est attentif au bien-être d'autrui, il possède une aversion à l'iniquité, il valorise son image ou sa réputation, etc., toutes sortes de motivations qu'il est possible, d'une façon ou d'une autre, d'intégrer dans la fonction d'utilité de l'offreur en mobilisant notamment des émotions comme l'envie, la gratitude, l'amour, la honte, l'orgueil ou même la culpabilité. Il est donc possible, en théorie, de préserver la cohérence de l'objectif de maximisation de l'utilité individuelle en supposant qu'un joueur est prêt à sacrifier une partie de ses ressources pour en faire bénéficier autrui. De fait, dans d'autres types de jeu (invitant par exemple à la coopération, comme le jeu du bien public sur lequel nous revenons plus loin), de nombreuses preuves expérimentales attestent du fait que les joueurs sont prêts à payer pour récompenser des comportements coopératifs ou à punir des attitudes opportunistes, y compris lorsque cela ne leur est d'aucun bénéfice.

Par contre, et c'est un point central concernant le jeu du dictateur, la théorie économique postule que la décision altruiste est le fait d'un choix conscient, autonome et invariant au contexte. L'humeur des participants, les émotions qu'ils ressentent, les influences inconscientes (comme le regard d'autrui), la personnalité du récipiendaire, etc., ne devraient pas modifier le choix des dictateurs, ce qui n'est pas ce que l'on constate expérimentalement. Des personnes de bonne humeur ne se conduiront pas, par exemple, de la même façon. Le genre, dont la perception est liée

à la question (stéréotypée) des sentiments, mais aussi le critère esthétique (et l'émotion qu'elle suggère), ont également une incidence « inexplicable » du point de vue de la théorie standard. Comme le soulignent Francesco Guala et Luigi Mittone³⁷, le jeu est donc davantage le symbole d'une très grande « variabilité » des choix en fonction du contexte dans lequel la tâche s'effectue. En somme, il n'a pas vocation à infirmer l'hypothèse d'égoïsme des individus (ce qui est, selon les auteurs, déjà attesté) mais plutôt à identifier dans quelles situations – et surtout pour quelles raisons/motivations – les individus sont plus prompts à donner à autrui.

Par ailleurs, les résultats génériques de ce jeu illustrent également une forme d'irrationalité forte qui prend appui sur la théorie de la dissonance cognitive, produite dans les années cinquante par le psychologue social Léon Festinger³⁸, et que les économistes américains George A. Akerlof et William T. Dickens³⁹ ont su très tôt intégrer dans l'analyse théorique. De façon schématique, au moment d'une prise de décision, la dissonance (ou tension) émotionnelle induite par un conflit d'objectifs – je préserve mon intérêt, d'une part, celui de l'autre, d'autre part – favorise, après coup, une procédure de rationalisation de la décision. Autrement dit, l'individu auto-justifie son choix (par exemple, la défense de son intérêt) en le valorisant et/ou en dévalorisant l'autre. Ce qui signifie, en l'occurrence, que deux décisions qui apparaissent relativement proches du point de vue des préférences individuelles, semblent très éloignées une fois entérinée la prise de décision. Pour l'économiste, ceci présente un caractère « contre-intuitif » dans la mesure où une relation de quasi indifférence (avant la prise de décision) se transforme du fait du processus de décision en une relation de préférence

³⁷ Francesco Guala et Luigi Mittone, « Paradigmatic experiments: the dictator game », *op. cit.*

³⁸ Léon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston (Ill.), Row & Peterson, 1957.

³⁹ George A. Akerlof et William T. Dickens, « The Economic Consequences of Cognitive Dissonance », *American Economic Review*, vol. 72, n° 3, 1982, p. 307-319.

marquée. C'est toute la construction de la théorie des préférences et de ses axiomes de transitivité, continuité, etc., qui est mise en défaut. Si l'on se rappelle que, pour les économistes, les comportements observés sur les marchés sont censés « révéler⁴⁰ » les préférences des individus, on conçoit pourquoi la théorie de la dissonance cognitive est une source de difficulté importante pour la théorie standard. C'est parce que les préférences des agents sont postulées invariantes et stables dans le temps⁴¹ qu'il est en effet possible de se concentrer sur les comportements des agents et non sur leurs intentions ou leurs goûts inamovibles. Or, la dissonance cognitive nous dit *a contrario* que la procédure de choix construit elle-même les préférences individuelles ou les rationalise.

Sur le plan expérimental, dans le jeu du dictateur, on trouve de nombreux éléments pertinents illustrant la présence de cette forme de rationalisation de la décision induite par la dissonance cognitive. C'est ainsi, par exemple, que si un dictateur arrive à se convaincre, *ex ante*, et plus ou moins consciemment, de l'inutilité de donner quelque chose au récipiendaire (« Peut-être n'existe-t-il pas? », « Est-il est plus riche que moi? », « L'expérimentateur s'attend-il à ce que je sois rationnel et égoïste? », « À ma place, le récipiendaire ferait la même chose »), il lui sera plus facile, *ex post*, de justifier son choix opportuniste. De la même façon, si on lui donne une « fenêtre de sortie » lui permettant impunément d'éviter de donner à l'autre tout en évitant la honte qu'il y a à ressentir la pingrerie, il aura tendance à modifier son choix initial pour préserver son intérêt. Si, au contraire, toute la transparence est faite autour de l'identité et la légitimité du récipiendaire (par exemple, la Croix Rouge), si ce dernier transmet un message rappelant son existence (« je compte sur toi! »), les coûts élevés associés à la duperie de soi limiteront l'émergence de cette stratégie inconsciente et favoriseront en conséquence une décision altruiste de l'offreur.

⁴⁰ Paul A. Samuelson, « Consumption Theory in Terms of Revealed Preference », *Economica*, vol. 15, n° 60, 1948, p. 243-253.

⁴¹ George J. Stigler et Gary S. Becker, « *De Gustibus Non Est Disputandum* », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, 1977, p. 76-90.

La puissance explicative du jeu du dictateur est ainsi de révéler à la fois certains biais de comportements caractéristiques de l'individu (dissonance, heuristique affective, etc.) tout en mettant en évidence la pluralité de ses motivations (de l'altruisme à la générosité en passant par la protection de son estime de soi). En tant que tel, le jeu est symptomatique de ce que l'économie des émotions initie au sein de l'économie standard, à savoir la remise en cause de l'hypothèse de pure rationalité ainsi que celle de pur égoïsme des individus. Comme nous l'entrevoions maintenant, une approche relationnelle des émotions peut cependant pousser plus loin les frontières académiques de l'analyse économique.

Le rôle des liens inter-individuels dans les jeux de coopération

L'agent économique décrit par les économistes dans la théorie standard est dit « représentatif » : dans de nombreuses modélisations, il suffit de décrire le comportement d'un individu (ou d'une entreprise) et de le généraliser pour saisir la dynamique de marché sur lequel il se trouve. Les individus sont donc en théorie parfaitement interchangeables. L'hypothèse de l'agent représentatif présente évidemment l'avantage, sur le plan mathématique, de pouvoir agréger les comportements individuels sans (trop de) difficulté. Elle a l'inconvénient majeur, cependant, de gommer les aspects de personnalité et d'identité tout autant, d'ailleurs, que les aspects culturels ou sociaux. En économie expérimentale, tout le travail effectué depuis plusieurs décennies a consisté à montrer l'importance à la fois du contexte dans lequel s'effectue la décision (comme nous l'avons évoqué précédemment) mais aussi du rôle déterminant de la personnalité des acteurs et des relations qu'ils entretiennent. Dans l'analyse économique, il existe ainsi une littérature montante qui renforce les travaux initiaux en mettant en évidence l'« hétérogénéité » des individus qui participent à l'échange. Les travaux de George A. Akerlof et de Rachel E. Kranton sur l'« identité⁴² » (appartenance à un

⁴² George A. Akerlof et Rachel E. Kranton, *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2010.

groupe social, identité de genre ou de race, statut professionnel, etc.) en sont une illustration récente. Il existe également une littérature plus ancienne, à l'instar de celle initiée par Gary S. Becker au travers de ce que l'on a appelé ensuite la « nouvelle économie de la famille », qui a tenté de mettre en évidence les éléments caractéristiques de la prise de décision en présence de liens familiaux ou d'interaction sociale⁴³. La question du genre croise ici celle du lien familial. L'approche beckerienne repose, nous l'avons vu, sur une rationalité pure. Le mariage, par exemple, est le lieu d'un processus d'« échange » (sur un marché informel) dans lequel un calcul coût-bénéfice des aptitudes de chacun (chacune) conduit (ou non) à un appariement optimal entre époux. Dans ce cadre, l'intérêt de l'approche novatrice de Frans van Winden et de ses collègues⁴⁴ a été de reconsidérer l'analyse économique traditionnelle en spécifiant la nature et le rôle des liens affectifs qui lient les individus entre eux. L'approche repose sur une « science de la relation⁴⁵ » émergente qui décrit des relations proches entre individus qui prennent soin d'autrui, ont un intérêt pour le bien-être des autres et répondent en conséquence à leurs besoins. L'objectif de cette science émergente est d'expliquer la dynamique de ces relations et d'en déduire les implications en tenant compte de l'histoire affective et comportementale des individus. Le modèle de relations inter-personnelles (« *affective social ties model* ») proposé par Frans van Winden et ses collègues est très général. Il a vocation à s'appliquer à une multitude d'interactions sociales dans la sphère économique (négociation, échange, coopération, coordination, confiance, réseau, conflit, etc.). Il mobilise, par ailleurs, le champ de l'expérimentation ainsi que celui des neurosciences. Il s'appuie notamment sur quelques preuves expérimentales neuronales qui attestent de la pertinence des concepts mis en évidence dans le

⁴³ Gary S. Becker, « A Theory of Social Interactions », *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 6, 1974, p. 1063-1093.

⁴⁴ Voir les références citées précédemment en note 3.

⁴⁵ Harry T. Reis, W. Andrew Collins et Ellen Berscheid, « The Relationship Context of Human Behavior and development », *Psychological Bulletin*, vol. 126, n° 6, 2000, p. 844.

modèle⁴⁶. Par souci de simplification, nous envisagerons ce modèle uniquement sous l'angle de la coopération et nous limiterons également notre analyse au cadre théorique sur lequel il repose.

Émotion et coopération dans un dilemme du prisonnier

Chez les économistes et, en particulier, dans la théorie des jeux, les enjeux associés à la procédure de coopération sont majeurs. Le très célèbre « dilemme du prisonnier », qui trouve aujourd'hui son prolongement dans le jeu du bien public⁴⁷ en économie expérimentale, met en évidence une situation dans laquelle la recherche par chacun de son intérêt personnel conduit à un état sous-optimal de l'échange. Il s'agit d'un contrepoint majeur de la doctrine de la « main-invisible » qui dit exactement le contraire (l'intérêt personnel mène à l'harmonie sociale). Le dilemme du prisonnier incarne une situation paradoxale bien connue qui traduit l'existence d'un « passager clandestin ». Le passager s'illustre de façon récurrente dans la réalité du monde économique, social ou politique, via des phénomènes ou des mécanismes dans lesquels l'intérêt personnel s'oppose à l'intérêt collectif, comme c'est le cas, par exemple, pour le changement climatique, la fraude fiscale, la congestion urbaine, la construction des biens publics, le commerce international, etc. La littérature sur le sujet est extrêmement abondante. Nous nous concentrons uniquement sur le rôle que l'émotion (et la relation) joue dans les mécanismes qui aboutissent (ou non) à la solution coopérative et à l'élimination ou au renforcement du phénomène de « passager clandestin ».

⁴⁶ Voir, en particulier, Frans van Winden, Mire Stallen et K. Ricard Ridderinkhof, « On the Nature, Modeling, and Neural Bases of Social Ties », *op. cit.*

⁴⁷ Dans ce jeu, chacun des quatre joueurs reçoit une dotation initiale qu'il peut soit conserver (partiellement ou intégralement), soit allouer à une cagnotte commune (le bien public). Le jeu du bien public constitue ainsi une version continue du dilemme du prisonnier. Comme dans tous les dilemmes sociaux, la stratégie dominante de chaque joueur est de ne jamais contribuer alors qu'*a contrario*, les paiements agrégés sont maximisés lorsque chaque joueur contribue l'intégralité de sa dotation.

Partons tout d'abord d'une situation de dilemme du prisonnier telle qu'elle est présentée expérimentalement en laboratoire en économie expérimentale. Pour simplifier, on supposera que deux joueurs, *i* et *j*, ont le choix entre deux stratégies *C* et *D* et que leurs gains respectifs (en euros) peuvent être représentés dans la matrice ci-dessous⁴⁸.

		Joueur j	
		<i>C</i>	<i>D</i>
Joueur i	<i>C</i>	(2 ; 2)	(0 ; 3)
	<i>D</i>	(3 ; 0)	(1 ; 1)

Le concept de solution mobilisé en théorie des jeux est celui de stratégie dominante, une stratégie que j'ai intérêt à conduire quelle que soit la stratégie adoptée par l'autre joueur. Dans la matrice ci-dessus, les deux joueurs ont une stratégie dominante qui est de jouer *D*⁴⁹. Si le jeu est joué une seule fois (« à un coup »), l'équilibre en stratégies dominantes est donc la défection (*D*, *D*) qui est, au regard des intérêts des deux joueurs, sous optimale (puisque'un équilibre de coopération (*C*, *C*) leur procurerait un gain supérieur). Si le jeu est répété (un nombre fini de fois), on montre, en utilisant la méthode d'induction à rebours (c'est-à-dire en partant de la fin de la période) que l'équilibre en stratégies dominantes (*D*, *D*) s'impose à chaque période. Si, en

⁴⁸ Dans la matrice, le chiffre affiché en premier entre parenthèses est celui du joueur en ligne (en l'occurrence, le joueur *i*). Lorsque, par exemple, *i* choisit *C* et que *j* choisit *D*, *i* ne gagne rien et *j* gagne 3 euros.

⁴⁹ Par exemple, si je suis le joueur *i* et que j'envisage que *j* joue *D*. Si je joue *C*, je gagne 2 € et si je joue *D*, 3 €. J'ai donc intérêt à jouer *D*. Si, maintenant, j'envisage que *j* joue *C*, alors si je joue *C*, je ne gagne rien, et si je joue *D*, je gagne 1 €. J'ai donc intérêt à nouveau à jouer *D* (et donc, à jouer *D* quelle que soit la stratégie adoptée par le joueur *j*).

revanche, le jeu est répété un nombre infini de fois, on peut montrer qu'une stratégie de coopération peut s'installer à partir du moment où la préférence pour le présent des joueurs n'est pas trop élevée (l'incitation à la défection étant moins forte comparativement aux gains futurs escomptés de la coopération).

Intégrons maintenant en première approche les émotions des joueurs dans le dilemme présenté ci-dessus. Cela peut se faire simplement en prenant en compte dans la fonction d'utilité que chaque joueur cherche à maximiser les gains de l'autre joueur. Par exemple, pour le joueur i , sa fonction d'utilité s'écrit :

$$(1) U_{ijt} = \pi_{it} + \alpha_{ijt} \pi_{jt}$$

où π_{it} et π_{jt} sont les gains respectivement des joueurs i et j (à la période t) et où α_{ijt} *représente la façon dont i valorise les gains de j à la période t .*

Le paramètre α , considéré pour le moment comme *exogène*, peut être *positif* ou *négatif*. S'il est négatif, la force du dilemme est renforcée, la probabilité de la non-coopération augmentée, le pronostic issu de la solution rationnelle et égoïste inchangé. La présence de l'envie, de la malice, de la colère ou encore du ressentiment ne feront ainsi qu'accentuer le désir de chaque joueur de surpasser l'autre, d'obtenir davantage que lui, de comparer les gains, ou même de lui nuire. En imaginant qu'une tentative de coopération ait pu s'établir entre les deux joueurs (dans laquelle chaque joueur gagne 2 €), l'envie renforce le désir de chaque joueur de faire défection en gagnant 3 € *tandis que l'autre ne gagne rien*. L'envie pousse à la comparaison et à une insatisfaction permanente.

Inversement, la prise en compte d'affects à valence positive, comme la gratitude, l'amour, la bonne humeur ou la bienveillance, auront tendance à favoriser la coopération. L'amour, par exemple, valorise le bien-être d'autrui et accentue le poids de l'issue coopérative dans la fonction d'utilité de celui qui l'éprouve. En supposant par exemple que $\alpha_{ij} = \alpha_{ji} = 3/4$, la matrice des gains précédente devient :

		Joueur j	
		C	D
Joueur i	C	(3,5 ; 3,5)	(0 ; 3)
	D	(3 ; 0)	(1,75 ; 1,75)

Il n'y a plus de stratégie dominante ni d'équilibre en stratégies dominantes. On peut cependant utiliser ici le concept d'équilibre de Nash dans lequel aucun des joueurs n'a intérêt à modifier son comportement compte tenu de celui adopté par l'autre joueur. Il y a dans cette matrice deux équilibres de Nash [(C, C) et (D, D)]. Le dilemme du prisonnier bascule vers un problème de *coordination* entre les joueurs. Si, en particulier, les deux joueurs anticipent la bienveillance de l'autre à leur égard, ils peuvent parfaitement se coordonner rationnellement sur un équilibre stratégique profitable à tous deux (C, C). L'expression des émotions pourra, dans ce cas, favoriser, la coordination des joueurs.

Si l'on tient compte maintenant de la répétition du jeu, des émotions à valence négative, comme la honte, l'embarras ou la culpabilité, peuvent aussi être mobilisées pour favoriser la coopération à long terme. C'est par l'intermédiaire des normes morales ou sociales que l'individu (qui ressent ou anticipe de la culpabilité ou de la honte) optera pour une décision coopérative. Son intérêt à court terme demeure mais il prend conscience de l'impact négatif que ces émotions ont elles-mêmes sur sa fonction d'utilité. Il renoncera par conséquent à la solution opportuniste. C'est ce qui, à long terme, lui permet de s'inscrire durablement

dans la coopération en soupesant, via un calcul coût-avantage inter temporel, les avantages et les inconvénients associés à la coopération. L'économiste Robert H. Frank a ainsi été le premier à envisager comment des émotions morales pouvaient inciter les individus à défendre leur intérêt de long terme en coopérant⁵⁰. L'émotion fonctionne comme un signal, un avertisseur, à l'image des fameux « marqueurs somatiques » identifiés par Antonio R. Damasio. Sur le plan expérimental, Timothy Ketelaar et Wing Au ont validé cette approche en montrant, dans un dilemme du prisonnier répété, que l'induction du sentiment de culpabilité pouvait motiver l'attitude coopérative, notamment de ceux qui ont initialement transgressé la norme et qui en ont ressenti de la culpabilité⁵¹.

De façon intéressante, on s'aperçoit que, dans ces différents scénarios, et notamment dans le cas de la gratitude ou de la culpabilité, l'individu est capable de connaître ou d'anticiper la nature et l'intensité des affects qu'il est susceptible de ressentir dans telle ou telle situation. Il y a bien, du point de vue des joueurs, une connaissance théorique préalable qui est issue de la sphère affective. Cette connaissance peut être de nature inconsciente (comme avec les marqueurs) ou plus réfléchie et réflexive, étant le fruit de l'expérience accumulée (qui peut être de nature relationnelle). Davantage, dans la gratitude, il y a la reconnaissance que *quelqu'un* a effectué gratuitement pour nous quelque chose qui nous a bénéficié ultérieurement. Dans la culpabilité, c'est aussi l'acceptation d'un tort que l'on a commis envers *quelqu'un* qui nous pousse à la réparation. Où l'on voit ici que, pour mieux saisir le rôle des émotions dans l'émergence de la coopération, il est nécessaire de comprendre la dynamique des affects en lien avec les situations d'interaction qui les ont faites émerger. En somme, il faut réintroduire l'histoire de la relation affective entre

⁵⁰ Robert H. Frank, *Passions within Reason: The Strategic Role of Emotions*, New York, Norton, 1988.

⁵¹ Timothy Ketelaar et Wing Tung Au, « The Effects of Feelings of Guilt on the Behaviour of Uncooperative Individuals in Repeated Social Bargaining Games: An Affect-as-Information Interpretation of the Role of Emotion in Social Interaction », *Cognition and Emotion*, vol. 17, n° 3, 2003, p. 429-453.

individus, ce qui est précisément l'objet du travail de Frans van Winden et de ses collègues⁵².

Liens affectifs, temps et coopération

Les auteurs s'inscrivent d'emblée dans un jeu du dilemme du prisonnier répété au cours du temps. Le nombre de périodes est fini et connu des joueurs. Sur le plan théorique, dans un cadre standard rationnel et sans affects, nous avons vu que l'issue non-coopérative (D, D) s'impose à chaque période du jeu. L'hypothèse centrale de leur modèle est que l'interaction d'une personne avec une autre, au fur et à mesure de la répétition du jeu, a vocation à modifier la façon dont chaque individu prend en compte le bien-être de l'autre dans sa fonction d'utilité. De fait, c'est par l'intermédiaire des affects que cette modification va s'effectuer. Au sens de la théorie des émotions que nous avons évoqué précédemment, l'émotion construit au cours du temps la « qualité » de la relation entre les individus. Elle est, aussi, une réponse à la façon dont l'autre joueur s'est comporté dans un passé proche, réponse qui est pondérée elle-même par le « tempérament » affectif de chaque joueur et notamment par sa propension à l'empathie. L'émotion est, en ce sens, un incubateur de la relation (elle la construit) autant qu'un révélateur (elle la qualifie).

Sur le plan formel, prendre en compte que la façon dont la valorisation du bien-être de l'autre joueur dépend du lien historique et affectif entre deux individus implique d'*endogénéiser* le paramètre α_{ijt} (la façon dont i valorise les gains de j à la période t). Celui-ci n'est donc plus exogène et s'écrit :

$$(2) \alpha_{ijt} = \delta_{1i} \alpha_{ijt-1} + \delta_{2i} I_{it-1}$$

où δ_{1i} et δ_{2i} sont deux paramètres positifs non nuls et où I_{it-1} représente l'« impulsion » affective enregistrée par i à la période précédente.

Le paramètre δ_{1i} nous renseigne sur la « persistance » du lien que le joueur i noue au cours du temps vis-à-vis de j. Il représente une forme d'« inertie » dans la relation, à partir d'un lien affectif,

⁵² Voir les références citées dans la note 3.

qui illustre l'adage populaire « amis (ennemis) un jour, amis (ennemis) pour toujours ». Le paramètre δ_{2i} mesure l'aptitude de i au lien social, ce que les psychologues nomment l'« orientation sociale des individus⁵³ ». Expérimentalement, cette orientation sociale se mesure par le niveau de répartition de sommes d'argent que les participants au test effectuent (plus ou moins généreusement) entre un partenaire anonyme et eux-mêmes (l'équivalent en psychologie du jeu du « dictateur » vu précédemment). L'orientation sociale définit donc une aptitude initiale à la relation et à la valorisation du bien-être d'autrui, aptitude qui sera plus ou moins forte selon que l'individu apparaît comme étant altruiste, désintéressé, compétitif ou individualiste. L'orientation sociale est une base attitudinale qui doit cependant « composer » avec le comportement du (ou des) joueur (s) avec lequel (lesquels) chacun est apparié. C'est la raison pour laquelle le paramètre δ_{2i} est factorisé à la variable endogène I_{it-1} qui décrit la réaction affective du joueur i à la suite de l'observation du comportement de son partenaire de jeu à la période précédente :

$$(3) I_{it-1} = C_{jt-1} - C_{it-1}^{ref}$$

où C_{jt-1} est la contribution du joueur j à la période précédente et C_{it-1}^{ref} est la contribution de *référence* du point de vue du joueur i .

L'équation (3) permet de prendre en compte la dimension « impulsive » de l'émotion qui sous-tend une « tendance à l'action⁵⁴ » : la valorisation du bien-être d'autrui à la période présente dépend aussi de la façon dont le partenaire s'est conduit à la période précédente. Dans le jeu expérimental public, par exemple, le montant de la contribution de l'autre joueur (qu'elle soit coopérative ou non) impulse une réaction affective de son partenaire qui accroît ou au contraire diminue cette valorisation. L'appréciation (positive ou non) du comportement d'autrui se fait soit au regard de son propre comportement soit en référence à une norme (qui peut correspondre par exemple à la moyenne

⁵³ Paul van Lange et Wim Liebrand, « Social Value Orientation and Intelligence: A Test of the Goal Prescribes Rationality Principle », *European Journal of Social Psychology*, vol. 21, n° 4, 1991, p. 273-292.

⁵⁴ Nico Frijda, *The Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

des contributions passées en provenance de tous les joueurs). On se trouve dans le cas, par exemple, où la colère ou la déception ressentie à l'encontre d'un collaborateur (qui n'a pas répondu à une requête) conduit son émetteur à limiter dans le futur les interactions qu'il entretenait avec lui précédemment. Inversement, un sentiment de gratitude éprouvé auprès d'un partenaire très collaboratif renforce la confiance que chacun porte à la poursuite des interactions. Il se dessine, au travers de ces exemples, la possibilité de cycles vertueux ou, au contraire, de rupture de la coopération. Dans le modèle, sur le plan formel, la réaction affective momentanée dépend donc du comportement d'autrui (a-t-il ou non collaboré à la période précédente?) mais intègre également la « personnalité » du joueur et son aptitude au lien social. Un joueur purement rationnel et sans émotions ne serait pas sensible à l'expérience passée, ou, du moins, pas sensible aux effets que le comportement de l'autre joueur fait porter sur la nature de la relation inter-individuelle. Un joueur plus empathique pourra, lui, réagir au comportement passé de son partenaire en modifiant la façon dont il pondère dans sa fonction d'utilité le bien-être de son partenaire. C'est en ce sens que des émotions suscitées par le comportement d'autrui, des émotions sociales ou morales comme la colère, l'envie, ou, à l'inverse, la gratitude, intègrent un « potentiel d'action » qui s'inscrit ici dans une dynamique de long terme. Elles fonctionnent comme une mémoire émotionnelle relative aux événements d'interaction passés. Les émotions ont ici un impact central dans l'évolution *dynamique* de la relation qui n'est pas, par définition, figée.

Dans un modèle économique standard, la résolution analytique implique la maximisation de l'utilité du joueur par rapport à son niveau de contribution dans le jeu. En introduisant les émotions, on doit donc tenir compte de la façon dont un joueur *rationnel* utilise (ou non) ses émotions ou celles d'autrui dans son calcul d'optimisation. Dans le modèle proposé par David Sally par exemple l'individu choisit stratégiquement le « capital de

sympathie » qu'il porte à son partenaire⁵⁵. Comme nous l'avons évoqué dans la section précédente, la théorie des émotions nous enseigne cependant que l'affect comporte une dimension d'impulsion inconsciente non maîtrisé qui n'est pas le fruit d'un calcul rationnel. L'émotion est, par essence, une « rupture de continuité » dans un processus, comme c'est le cas à l'évidence dans la surprise, la colère, la peur, le dégoût mais aussi dans la déception ou le regret. Pour que l'émotion puisse survenir, il faut en partie qu'elle n'ait pas été totalement anticipée ou rationalisée, même s'il existe aussi des cas où l'on peut stratégiquement limiter l'occurrence de certaines émotions, comme lorsque l'on minimise ses attentes pour ne pas être déçu⁵⁶ ou que l'on tempère une colère à laquelle on s'attendait. La littérature expérimentale en psychologie des émotions indique clairement que notre aptitude à anticiper nos états émotionnels futurs est de fait assez limitée. Il peut également nous arriver fréquemment de nous tromper sur la nature de nos états émotionnels et sur les circonstances qui les ont précipités. Sur le plan cognitif, de nombreuses expériences en économie révèlent également que les capacités humaines à se projeter dans le futur, comme le préfigure la méthode de résolution des modèles de la théorie des jeux via l'induction à rebours (en se plaçant d'abord à la dernière période du jeu), sont extrêmement réduites. Le jeu du « concours de beauté » en est une illustration frappante⁵⁷. Dans un jeu du bien public, Claudia Keser et Frans van Winden⁵⁸ ont montré, par exemple, que ce n'est qu'à la toute fin d'un jeu répété sur vingt périodes que les participants, qui connaissent dès le début la temporalité du jeu,

⁵⁵ David Sally, « On Sympathy and Games », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 44, 2001, p. 1-30.

⁵⁶ Wilco W. van Dijk, Marcel Zeelenberg et Joop van Der Pligt, « Blessed Are Those Who Expect nothing: Lowering Expectations as a Way of Avoiding Disappointment », *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, n° 4, 2003, p. 505-516.

⁵⁷ Colin Camerer, *Behavioral Game Theory*, Princeton, Princeton University Press, 2003.

⁵⁸ Claudia Keser et Frans van Winden, « Conditional Cooperation and Voluntary Contributions to Public Goods », *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 102, n° 1, 2000, p. 23-39.

sont capables d'anticiper sa fin proche et de s'y adapter de façon rationnelle en faisant défection (attitude observée expérimentalement qui provoque une chute drastique des contributions du groupe et que l'on nomme comportement de « fin de jeu »).

Pour articuler la rationalité et l'introduction des émotions dans leur analyse, Frans van Winden et ses collègues ont procédé en deux temps. Tout d'abord, dans le modèle initial⁵⁹, la dynamique affective ne résulte pas d'un choix délibéré conscient et stratégique. Les auteurs supposent que les agents sont typiquement « myopes » au sens où ils ne prennent pas en compte l'impact potentiel des niveaux de contribution (dans le jeu du bien public) sur l'évolution de leurs propres sentiments, ainsi que de ceux ressentis par les autres joueurs. Il n'y a donc aucun caractère stratégique dans l'anticipation potentielle des états affectifs des joueurs. Un joueur ne décide pas, par exemple, de contribuer pour créer un climat de sympathie envers l'autre joueur dans le but explicite d'en tirer profit aux périodes ultérieures. Sur le plan technique, en retenant l'hypothèse de myopie, le profil de décision des joueurs peut être modélisé comme une séquence de décisions de contribution qui ne sont reliées entre elles que par le développement automatique des liens sociaux au cours du temps. Ceci permet de déterminer la séquence des équilibres de Nash à chaque période en fonction de la valeur initiale des paramètres et de l'histoire qui en découle. L'hypothèse de myopie des agents selon laquelle les individus ne sont pas conscients de la portée (affective) de leurs comportements, sans être totalement irréaliste, est cependant excessive. Il serait possible et plus réaliste de supposer que cette aptitude est envisageable mais limitée dans le temps. Ou bien de la rendre caractéristique de certains individus – des leaders – comme c'est le cas, on peut l'imaginer, pour les coachs d'entreprises, les directeurs de ressources humaines, les chefs d'équipe, dont le métier consiste précisément à anticiper ou à orienter les états émotionnels de leurs collaborateurs.

⁵⁹ Wilco W. van Dijk et Frans van Winden, *Social Ties and Economic Performance*, *op. cit.*

Dans une modélisation plus récente⁶⁰, les auteurs reposent de façon originale cette question épineuse de l'articulation entre rationalité et émotion. L'hypothèse de myopie est abandonnée. Les anticipations des joueurs sont modélisées à partir d'un modèle stochastique bayésien qui guide la façon dont un joueur réagit au comportement passé de l'autre joueur (l'impulsion) par la modulation du lien affectif qu'il entretient avec lui. Le modèle de tissage des liens affectifs entre individus introduit une forme d'inertie et d'aléa qui s'apparente à ce que les psychologues appellent un « effet d'impression », le fait que nous avons tendance à apprécier (ou non) une personne sur la base d'un nombre limité d'interactions initiales. Le modèle s'appuie sur la primauté de l'affect dans la formation du jugement qui implique, par exemple, que lorsque la relation positive (ou négative) s'est installée, il faudra davantage qu'une défection (ou une coopération) pour que ce jugement soit revisité. Dans ce cadre, difficile d'envisager un véritable calcul stratégique autour d'une possible manipulation (ou anticipation) des ressentis affectifs, ce que les auteurs n'introduisent pas de fait. Le tissage des liens affectifs conserve un caractère mécanique tout en étant soumis à une forme d'aléa et d'erreur induite par le mécanisme précédent. Sur le plan comportemental, le modèle inter-temporel tient compte cependant de la capacité des acteurs à anticiper certains types d'attitudes répandues expérimentalement et bien identifiées (comme l'imitation, la réciprocité ou encore la loi du talion, « œil pour œil, dent pour dent »). Si bien que chaque joueur anticipe qu'il peut dans une certaine mesure influencer, via un paramètre, par ses contributions dans le jeu, celles de ses partenaires, sans que cela soit relié à la façon dont se tissent les relations affectives entre individus.

En résumé, le modèle proposé par van Winden et ses collègues appuie donc l'idée d'une véritable connexion entre la sphère affective mémorielle et la façon dont se construisent dans le temps les relations entre individus. À partir d'un terreau affectif

⁶⁰ Nadège Bault *et al.*, « An Affective Social Tie Mechanism: Theory, Evidence, and Implications », *op. cit.*

neutre basé sur les orientations sociales des participants, la relation s'écrit au fur et à mesure par la réactualisation automatique et aléatoire d'une impression affective initiale. L'émotion est un révélateur de la relation inter-personnelle, elle en est également le constructeur. L'intérêt de ce modèle est de pouvoir représenter une palette large de situations en mettant en évidence que l'expérience (inter-personnelle) passée contribue à nourrir les relations présentes et futures sans pour autant les figer dans le marbre. En ce sens, les différents équilibres du modèle préfigurent la complexité de la coopération en pointant des phénomènes d'« entraînement » qui propulsent la relation vers la coopération ou, *a contrario*, vers son absence. Certaines émotions contribuent ainsi à instaurer un climat de confiance propice à la poursuite de l'interaction, d'autres non. En simplifiant, en fonction de la valeur des paramètres du modèle, celui-ci peut déboucher sur une pluralité d'équilibres de long terme vers lesquels on converge. Dans le cas le plus simple, lorsque le poids accordé au bien-être d'autrui est nul, c'est naturellement l'équilibre standard opportuniste qui prévaut. Si on module la valeur de ces paramètres, en les estimant par l'intermédiaire de la pratique expérimentale (en situation standard de laboratoire ou, le cas échéant, par le biais des neurosciences), on autorise des attitudes altruistes (le joueur prend en compte l'utilité d'autrui dans son calcul), averses à l'iniquité ou, à l'inverse, envieuses, telles qu'elles apparaissent dans la littérature comportementale et expérimentale. Le modèle peut alors converger vers des équilibres où apparaissent des comportements mimétiques ou réciproques. Il peut également rendre compte de comportements d'appartenance au groupe, bien connus des psychologues, notamment parce que le développement de liens inter-personnels transite par les réseaux sociaux qui véhiculent une référence au groupe auquel on appartient et que l'on tend à favoriser. De même, en tenant compte des relations de proximité, peut émerger un phénomène de contagion émotionnelle où les individus renforcent la cohésion affective ou, *a contrario*, propulsent un phénomène d'exclusion lorsque des émotions, comme le mépris, le dépit ou la méchanceté, sont communiquées via des

liens inter personnels négatifs. Le modèle apparaît donc très flexible et général, tenant compte, dans une large mesure, des différents moteurs et des freins qui sous-tendent la coopération ou son absence.

Conclusion

Dans des disciplines historiques, comme la philosophie, la psychologie, la littérature ou la sociologie, la théorie des émotions a connu, au début des années deux mille, un renouvellement et un engouement que les historiens ont qualifié de « tournant émotionnel ». Dans toutes les disciplines, l'émotion a gagné en crédibilité en tant qu'objet scientifique. Les publications dans ce domaine ont augmenté très sensiblement. Les revues dédiées à ce sujet ainsi que les réseaux de chercheurs s'y consacrant, se sont multipliés. À partir d'une analyse initialement cloisonnée – le corps, la pensée, le social – il a été possible d'envisager une approche « intégrative » dans laquelle les différentes faces de l'émotion peuvent être représentées. Dans ce cadre, comme nous l'avons vu, l'idée d'une cognition « incarnée » et, davantage, d'une émotion définie en tant que relation à l'environnement ou à autrui, a émergé.

La science économique est, par nature, une discipline dans laquelle le domaine de l'affectivité a été intégré très tardivement et, souvent, très modestement. L'économie moderne s'est construite, sur le plan historique, sur la base d'une conception renforcée de la rationalité. Si, par ailleurs, il fallait retenir une « émotion » caractéristique des travaux des économistes au XX^e siècle, il faudrait citer l'« intérêt » et, aussi, mais de façon très réduite, l'envie. Pourtant, l'économie standard a elle aussi été gagnée, par l'intermédiaire de l'économie du comportement, par le « tournant émotionnel » qui a concerné quasiment toutes les disciplines. En témoigne l'abondante littérature qui aborde désormais le sujet des émotions dans des revues académiques prestigieuses⁶¹. On retient de ces multiples travaux un contour-

⁶¹ Voir Emmanuel Petit, *Économie des émotions*, *op. cit.* et Orlando Gomes, « Plutchik and Economics: Disgust, Fear, and, Oh Yes, Love », *op. cit.*

nement de l'hypothèse de rationalité ainsi qu'une remise en cause du primat de l'égoïsme dans les motivations humaines. La question que nous avons esquissée, dans cet article, est de savoir dans quelle mesure la prise en compte d'une dimension relationnelle propre à l'émotion est susceptible de bousculer davantage encore le paradigme sur lequel repose l'analyse économique. À partir du modèle de coopération proposé par Frans van Winden et ses collègues, nous avons ainsi illustré comment le tissage de liens affectifs (à valence positive ou négative) transforme le problème posé par les dilemmes sociaux. Dès lors que l'émotion construit et/ou révèle la nature des liens privés établis entre individus, des scénarios coopératifs (ou non) inattendus peuvent émerger en fonction de la diversité des personnalités affectives (leur orientation sociale), des attitudes comportementales passées, de l'ancrage de la relation au travers d'un cadre institutionnel donné. Sur le plan théorique, ceci ouvre une discussion fondamentale sur la place de l'émotion dans la construction ou l'apprentissage de l'attitude coopérative dans une dynamique temporelle et relationnelle.

Bibliographie

- Akerlof George A. et William T. Dickens, « The Economic Consequences of Cognitive Dissonance », *American Economic Review*, vol. 72, n° 3, 1982, p. 307-319.
- Akerlof, George A. et Rachel E. Kranton, *Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being*, Princeton (NJ), Princeton University Press, 2010.
- Bateson, Gregory, *Une unité sacrée. Quelques pas de plus vers une écologie de l'esprit*, Paris, Seuil, coll. « La couleur des idées », 1996.
- Bault, Nadège, Johannes Jacobus Fahrenfort, Benjamin Pelloux, Richard Ridderinkhof et Frans van Winden, « An Affective Social Tie Mechanism: Theory, Evidence, and Implications », *Journal of Economic Psychology*, vol. 61, 2017, p. 152-175.
- Becker, Gary S., *Accounting for Tastes*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.
- Becker, Gary S., « A Theory of Social Interactions », *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 6, 1974, p. 1063-1093.
- Bottineau, Didier, « OUPS! Les émotimots, les petits mots des émotions : des acteurs majeurs de la cognition verbale interactive », *Langue française*, n° 80, 2013, p. 99-112.
- Camerer, Colin, *Behavioral Game Theory*, Princeton, Princeton University Press, 2003.
- Damasio, Antonio R., *L'erreur de Descartes. La raison des émotions*, Paris, Odile Jacob, coll. « Sciences », 1994.
- Darwin, Charles, *L'expression des émotions chez l'homme et chez les animaux*, Paris, C. Reinwald, 1890 [1872].
- Didi-Huberman, Georges, *Peuples en larmes, peuples en armes*, Paris, Minuit, 2016.
- Elster, Jon, « Emotions and Economic Theory », *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n° 1, 1998, p. 47-74.
- Feildel, Benoît, « L'émotion est ce qui nous relie. Éléments pour une approche relationnelle des phénomènes affectifs et des dynamiques socio-spatiales », *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, vol. 11, n° 2, 2016, p. 233-259.
- Festinger Leon, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Evanston (Ill.), Row & Peterson, 1957.
- Frank, Robert H., *Passions within Reason: The Strategic Role of Emotions*, New York, Norton, 1988.

- Frijda Nico, *The Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.
- Godelier Maurice, *La pratique de l'anthropologie. Du décentrement à l'engagement*, Entretien présenté par Michel Lussault, Lyon, Presses Universitaires de Lyon, 2016.
- Goffman, Erving, *Les rites d'interaction*, Paris, Minuit, coll. « Le sens commun », 1974 [1967].
- Gomes, Orlando, « Plutchik and Economics: Disgust, Fear, and, Oh Yes, Love », *Economic Issues Journal Articles*, vol. 22, n° 1, 2017, p. 37-63.
- Guala, Francesco et Luigi Mittone, « Paradigmatic Experiments: The Dictator Game », *The Journal of Socio-Economics*, vol. 39, n° 5, 2010, p. 578-584.
- Held, Virginia, *The Ethics of Care: Personal, Political and Global*, New York, Oxford University Press, 2006.
- Keser, Claudia et Frans van Winden, « Conditional Cooperation and Voluntary Contributions to Public Goods », *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 102, n° 1, 2000, p. 23-39.
- Ketelaar, Timothy et Wing Tung Au, « The Effects of Feelings of Guilt on the Behaviour of Uncooperative Individuals in Repeated Social Bargaining Games: An Affect-as-Information Interpretation of the Role of Emotion in Social Interaction », *Cognition and Emotion*, vol. 17, n° 3, 2003, p. 429-453.
- Kittay, Eva F., *Love's Labor: Essays on Women, Equality, and Dependency*, New York, Routledge, 1999.
- Laflamme, Simon, *Communication et émotion. Essai de microsociologie relationnelle*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques sociales », 1995.
- Le Breton, David, « Les émotions dans la vie quotidienne : approche critique de Klaus Scherer », *Social Science Information*, vol. 43, n° 4, 2004, p. 621-631.
- Lebner, Ashley et Dorval, Arianne, « La redescription de l'anthropologie selon Marilyn Strathern », *L'homme*, n° 218, 2016, p. 117-149.
- Merleau-Ponty, Maurice, *Phénoménologie de la perception*, Paris, Gallimard, coll. « Bibliothèque des idées », 1945.
- Northoff, Georg, « From Emotions to Consciousness – A Neuro-Phenomenal and Neuro-Relational Approach », *Frontiers in Psychology*, vol. 3, article 303, 2012, <https://static1.squarespace.com/static/528facb6e4b0a18b7e9cde91/t/5314b082e4b000ec7f84efb5/1393864834959/From+Emotions+to+Consciousness+--+A+Neuro-Phenomenal+and+Neuro-Relational+Approach.pdf>.

- Parsons, Talcott, *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European writers*, New York, McGraw-Hill, 1937.
- Pecqueux, Anthony, « Les “affordances” des événements : des sons aux événements urbains », *Communications*, n° 90, 2012, p. 215-227.
- Petit, Emmanuel, *Économie des émotions*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », 2015.
- Petit, Emmanuel et Sébastien Rouillon, « La négociation : les enseignements du jeu du dictateur », *Négociations*, n° 14, 2010, p. 71-95.
- Prinz, Jesse, *The Emotional Construction of Morals*, Oxford, Oxford University Press, 2007.
- Reddy, William M., « Against Constructionism: The Historical Ethnography of Emotions », *Current Anthropology*, vol. 38, n° 3, 1997, p. 327-351.
- Reis, Harry T., W. Andrew Collins et Ellen Berscheid, « The Relationship Context of Human Behavior and Development », *Psychological Bulletin*, vol. 126, n° 6, 2000, p. 844-872.
- Rosaldo, Michelle Zimbalist, *Knowledge and Passion: Ilongot Notions of Self and Social Life*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.
- Sally, David, « On Sympathy and Games », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 44, 2001, p. 1-30.
- Samuelson, Paul, « Consumption Theory in Terms of Revealed Preference », *Economica*, vol. 15, n° 60, 1948, p. 243-253.
- Sartre, Jean-Paul, *Esquisse d'une théorie des émotions*, Paris, Hermann, 1995 [1938].
- Senik, Claudia, *L'économie du bonheur*, Paris, Seuil, coll. « La république des idées », 2014.
- Simondon, Gilbert, *L'individuation psychique et collective à la lumière des notions de forme, information, potentiel et métastabilité*, Paris, Aubier, 2007 [1989].
- Stigler, George J. et Gary S. Becker, « *De Gustibus Non Est Disputandum* », *American Economic Review*, vol. 67, n° 2, 1977, p. 76-90.
- Tcherkassof, Anna et Nico H. Frijda, « Les émotions : une conception relationnelle », *L'année psychologique*, vol. 114, n° 3, 2014, p. 501-535.
- Tronto, Joan, « There Is an Alternative: *Homines Curans* and the Limits of Neoliberalism », *International Journal of Care and Caring*, vol. 1, n° 1, 2017, p. 27-43.

- Van Dijk, Wilco W., Joep Sonnemans et van Frans Winden, « Social Ties in a Public Good Experiment », *Journal of Public Economics*, vol. 85, n° 2, 2002, p. 275-299.
- Van Dijk, Wilco W. et Frans van Winden, *Social Ties and Economic Performance*, Dordrecht, Kluwer, 1997.
- Van Dijk, Wilco W., Marcel Zeelenberg et Joop van Der Pligt, « Blessed Are Those Who Expect nothing: Lowering Expectations as a Way of Avoiding Disappointment », *Journal of Economic Psychology*, vol. 24, n° 4, 2003, p. 505-516.
- Van Lange, Paul et Wim Liebrand, « Social Value Orientation and Intelligence: A Test of the Goal Prescribes Rationality Principle », *European Journal of Social Psychology*, vol. 21, n° 4, 1991, p. 273-292.
- Van Winden, Frans, « Affective Social Ties – Missing Link in Governance Theory », *Rationality, Markets and Morals*, vol. 3, n° 57, 2012, p. 108-122.
- Van Winden, Frans, « Political Economy with Affect: On the Role of Emotions and Relationships in Political Economics », *European Journal of Political Economy*, vol. 40, 2015, p. 298-311.
- Van Winden, Frans, Mire Stallen et K. Richard Ridderinkhof, « On the Nature, Modeling, and Neural Bases of Social T, dans *Neuroeconomics*, Bingley (Royaume-Uni), Emerald Group Publishing Limited, 2008, p. 125-159.
- Varela, Francisco, Evan Thompson et Eleanor Rosch, *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*, Cambridge, MIT Press, 2017 [1991].