

BORDEAUX ECONOMICS WORKING PAPERS
CAHIERS D'ÉCONOMIE DE BORDEAUX

**De l'homo oeconomicus empathique à l'homo
sympathicus**
*Les apports de la sympathie smithienne à la
compréhension des comportements prosociaux*

Vanessa Michel (Oltra)

Univ. Bordeaux, CNRS, BSE, UMR 6060, F-33600 Pessac, France

Abstract

Modern economic approaches of empathy and sympathy aim at adding an altruistic dimension to the standard economic decision theory. The purpose of the introduction of another regarding dimension, in addition to the sole personal interest, is to try to explain prosocial preferences or behaviours. In this article, we show how and why the economic literature tries to grasp those concepts, but in a way that is very far from the original Smithian sympathy developed in his Theory of Moral Sentiments (TSM). We argue that, by remaining in the framework of methodological individualism and instrumental rationality, economic approaches, particularly in the field of experimental and behavioural economics, tend to reduce and to instrumentalize the concepts of sympathy and empathy. Such approaches seem to us not consistent with the Smithian social philosophy of human nature and interpersonal relationships.

Keywords: Smithian sympathy, Empathy, Theory of moral sentiments, behavioural economics.

JEL: B12, D91

To cite this paper: MICHEL (OLTRA) Vanessa (2022), De l'homo oeconomicus empathique à l'homo sympathicus. Les apports de la sympathie smithienne à la compréhension des comportements prosociaux, Bordeaux Economics Working Papers, BxWP2022-03

<https://ideas.repec.org/p/grt/bdxewp/2022-03.html>



De l'homo oeconomicus empathique à l'homo sympathicus

Les apports de la sympathie smithienne à la compréhension des comportements prosociaux

Vanessa MICHEL (OLTRA)

Abstract

Les définitions modernes de l'empathie et de la sympathie en économie visent à compléter la théorie standard de la décision en y introduisant, en plus de l'intérêt individuel, une forme d'altruisme ou de préoccupation pour autrui, visant à expliquer les comportements ou les préférences dites prosociales. Dans cet article, nous proposons de montrer comment et pour quelles raisons la littérature économique s'est emparée de ces concepts, et en quoi ils s'éloignent de la vision smithienne de la sympathie développée dans la *Théorie des Sentiments Moraux (TSM)*. Nous montrons notamment comment le cadre théorique de l'individualisme méthodologique et de la rationalité instrumentale conduit à une forme d'appauvrissement et d'instrumentalisation du concept de sympathie smithienne qui s'inscrit, au contraire, dans une philosophie sociale de la nature humaine et des relations interpersonnelles

Keywords

Sympathie Smithienne – Empathie — Théorie des Sentiments Moraux – Economie comportementale

JEL : B12 – D91

De l'homo oeconomicus empathique à l'homo sympatheticus

Les apports de la sympathie smithienne à la compréhension des comportements prosociaux

Vanessa MICHEL (OLTRA)

En économie lorsque le concept de sympathie ou d'empathie est évoqué, la référence à Smith et à sa *Théorie des sentiments moraux (TSM)* est systématique. Si cette référence semble évidente, en raison à la fois de ce que représente Adam Smith en histoire de la pensée économique et de la place centrale du concept de sympathie dans la *TSM*, la filiation ne va pourtant pas de soi. C'est ce que nous allons discuter dans cet article en montrant que l'utilisation des concepts de sympathie et d'empathie en économie ne s'inscrit pas dans le système philosophique smithien.

Les définitions modernes de l'empathie et de la sympathie en économie visent à compléter la théorie standard de la décision en y introduisant, en plus de l'intérêt individuel, une forme de souci ou de concernement pour autrui, qualifié d'empathie ou de sympathie selon les auteurs. Mais cette dimension, soi-disant altruiste ou prosociale, est introduite sans reconsidérer pour autant le cadre théorique de l'individualisme méthodologique et de la rationalité instrumentale. Comme nous allons le montrer dans cet article, ceci conduit à une forme d'appauvrissement et d'instrumentalisation du concept de sympathie (et d'empathie) qui, *in fine*, est incohérent avec le concept smithien qui, au contraire, s'inscrit dans une philosophie sociale de la nature humaine et des relations interpersonnelles.

Dans un premier temps, nous proposons de montrer comment et pour quelles raisons la littérature économique s'est emparée du concept de sympathie et d'empathie. De la théorie des jeux à l'économie comportementale expérimentale, la référence à l'empathie cognitive et affective, au sens de la capacité à se mettre à la place de l'autre, s'est développée pour intégrer l'utilité ou le bien-être d'autrui dans les décisions et les comportements économiques. Ces développements répondent essentiellement à deux objectifs : intégrer l'empathie cognitive dans les interactions stratégiques, principalement dans le domaine de la théorie des jeux dans la lignée des travaux de Binmore (1994) ; et introduire des préférences dites sociales pour comparer des situations sociales et comprendre les comportements prosociaux des individus dans certaines situations. En explicitant les définitions de la sympathie et de l'empathie sous-jacentes à ces approches, nous montrons que cette littérature tend à réduire ces concepts à un trait individuel et à des motivations d'intérêt personnel. Il y a là, selon nous, un problème épistémique lié à l'utilisation d'un concept issu d'une philosophie morale centrée sur les interactions sociales dans un système de pensée reposant, au contraire, sur le seul intérêt personnel et l'isolement social du sujet.

Le concept smithien de sympathie est présenté dans la seconde partie de l'article afin de mettre en exergue la richesse de ce concept, ses fondements philosophiques, ainsi que l'ensemble des mécanismes cognitifs et émotionnels qui le constituent. Dans la *TSM*, la sympathie s'apparente à un système d'interactions sociales et de mécanismes cognitivo-émotionnels motivés par notre aspiration à l'harmonie et à la concordance des sentiments avec autrui. Dans la perspective smithienne, c'est la recherche de la sympathie mutuelle qui constitue la motivation intrinsèque de la sympathie, et non le seul intérêt personnel. Le système smithien de sympathie est donc indissociable de la relation et du lien social, et ne peut donc être réduit à une propriété ou un trait individuel.

1. Empathie et sympathie dans la théorie économique moderne

Pour comprendre la façon dont les concepts d'empathie et de sympathie ont été introduits et développés dans la théorie économique moderne, il est nécessaire de rappeler que le cadre conceptuel dominant de la théorie économique est celui de l'individualisme méthodologique et de *l'homo œconomicus*, reposant sur une théorie du choix individuel rationnel. Une théorie qui s'inscrit dans la perspective utilitariste de Jeremy Bentham selon lequel l'individu, avant toute action, effectue un calcul afin de maximiser la différence entre ses plaisirs et ses peines, et donc son bonheur (Sigot, 2016). Quant à l'utilité à proprement parler, elle est définie comme la propriété de tout objet à être source d'avantages, de bénéfices, de plaisir et de bien-être ou, ce qui revient au même, à éviter toute source de déplaisir, de souffrance ou de malheur pour la personne concernée. Dans cette perspective utilitariste, un choix est rationnel lorsqu'il maximise l'utilité de la partie intéressée qui peut être soit un individu, soit une communauté, auquel cas c'est la somme des utilités individuelles qui détermine l'intérêt de la communauté.

C'est en cherchant à formaliser mathématiquement la fonction d'utilité et le principe de la maximisation de l'utilité espérée, que les économistes ont progressivement réinterprété, en particulier sous l'influence de Pareto et de Samuelson, l'utilité comme une représentation des préférences individuelles. Les préférences sont ainsi devenues le principal fondement des choix individuels et des décisions économiques. Définies comme des relations d'ordre, les préférences traduisent les goûts et les dispositions des individus qui les conduisent à préférer telle option ou action plutôt qu'une autre.

Pour quelles raisons et à quelles fins, les concepts d'empathie et de sympathie ont-ils été introduits dans cette théorie économique du choix rationnel ? Comme le résumait Kirman et Teschl (2010), la question du rapport et de l'identification à autrui, inhérents à la sympathie et à l'empathie, s'est posée dans trois principaux domaines de l'économie :

- en théorie des jeux, dans une perspective cognitive et stratégique ;
- en économie du bien-être pour la comparaison des préférences interpersonnelles ;
- et plus récemment, en économie comportementale pour comprendre les comportements altruistes et les préférences prosociales.

C'est en discutant de la conception de l'empathie et de la sympathie dans ces trois domaines que nous tentons d'éclaircir et de différencier ces deux concepts pour les mettre ensuite en perspective avec la philosophie smithienne.

L'empathie cognitive¹, définie comme la capacité à comprendre et adopter la perspective d'autrui, est un mécanisme indispensable à la rationalité économique individuelle. En effet en situations d'interactions stratégiques, l'homo œconomicus, qui cherche à maximiser son utilité, doit être capable de prendre ses décisions en anticipant les réactions des autres, dès lors que celles-ci impactent son utilité. Il lui faut donc développer des croyances quant aux motivations et aux comportements des autres. Pour cela, il doit mentalement se mettre à la place de l'autre pour concevoir ce que celui-ci ressent ou perçoit, et tenter d'anticiper ses décisions et ses stratégies. Ce mécanisme de changement mental de point de vue, ou de perspective, correspond à ce que l'on appelle aujourd'hui en psychologie l'empathie cognitive².

En théorie des jeux non coopératifs, ce mécanisme est généralisé grâce à l'hypothèse de *connaissance commune de la rationalité* i.e. chacun sait que l'autre est rationnel et que l'autre sait qu'il est rationnel etc., qui permet à chaque joueur d'anticiper et d'intégrer à ses choix les décisions des autres. L'empathie cognitive est donc le mécanisme cognitif par lequel l'agent, à partir des informations collectées sur autrui (ses préférences, ses croyances, ses intentions...), forme des anticipations rationnelles réduisant ainsi l'incertitude sur les conséquences des actions d'autrui. C'est dans cette optique que Binmore (1994) introduit l'empathie pour expliquer et modéliser les comportements stratégiques en théorie des jeux. Selon lui, l'empathie est la capacité cognitive de l'homo œconomicus qui est au centre des interactions stratégiques : « *empathy is something basic to humanity which can enable us to understand the nature of strategic interactions between individuals. Hence homo œconomicus must be empathetic to some degree* » (Binmore 1994, p.28).

Il s'agit là d'une version purement cognitive de l'empathie, au sens d'un mécanisme mental d'introspection croisée qui permet de lire et d'anticiper le jeu de l'autre afin d'en tirer profit, ce que Dupuy (1989) appelle aussi la spécularité ou encore le raisonnement spéculaire³. Une version moderne de l'empathie qui, toujours selon Binmore (1994), conduit à se mettre à la place de l'autre pour voir les choses de son point de vue, sans pour autant confondre nos intérêts avec les siens. Bien au contraire, ce changement de perspective est censé permettre de tirer profit au mieux des réactions d'autrui. Le rapport à l'autre est donc envisagé dans une perspective rationnelle et utilitariste, axée essentiellement sur l'information et la connaissance de la situation et des préférences de l'autre afin d'en tirer avantage. Cette forme d'empathie cognitive n'implique donc pas réellement de rapport à l'autre, ni de considération pour le bien-être d'autrui et n'a aucun effet structurel sur les préférences de l'individu empathique. En d'autres termes, comme le souligne Fontaine (1997), cette empathie cognitive stricte n'est pas orientée vers les autres mais vers soi-même, sur la base de la compréhension des autres.

Comme le souligne également Sally (2001), cette référence à l'empathie cognitive dans la théorie des jeux standards ignore le rôle des interactions sociales entre les joueurs, ce qui limite considérablement la portée des résultats des modèles. Or comme le montre la psychologie sociale, le contexte des interactions sociales, et en particulier la proximité entre les individus, est déterminant. Pour pallier cette limite, Sally (2001) propose une formalisation alternative du concept smithien de sympathie dans la cadre de jeux non coopératifs. Dans son modèle, la sympathie est une fonction qui décroît avec la distance, psychologique et physique, entre les joueurs et qui exhibe des propriétés de réciprocité, telles que la sympathie effective envers autrui ne dépend pas que de l'affinité du joueur avec autrui, mais aussi de la sympathie de l'autre à son encontre. Cette fonction de sympathie réciproque conduit chaque joueur à valoriser les gains d'autrui dans sa propre utilité, qui intègre

¹ En psychologie, on parle également de Théorie de l'esprit pour désigner les mécanismes purement cognitifs qui permettent d'imaginer les émotions d'un autre, sans les ressentir. La frontière entre l'empathie cognitive et la Théorie de l'esprit est tenue, la première intégrant également des mécanismes affectifs de ressentis de l'émotion de l'autre (Decety, 2005).

² Plus précisément, en psychologie sociale, on parle du mécanisme de « prise de perspective » qui consiste à adopter le point de vue des autres, à imaginer comment l'autre est affecté par sa situation, sans pour autant confondre ses propres sentiments à ceux des autres. Une telle définition générale s'applique donc à « des processus aussi divers que l'empathie, la sympathie, la Théorie de l'Esprit, ou même la capacité à négocier et à avoir un comportement social adapté » (Chevallier et al. 2010).

³ « J'appellerai spécularité l'acte mental par lequel un esprit humain se met à la place d'un autre ; et degré de spécularité, dans une situation où cet acte se redouble un nombre donné de fois, le nombre d'emboîtements successifs du type : « je pense que tu penses qu'il pense... moins un. » (Dupuy, 1989)

donc une dimension altruiste, ce qui tend à favoriser les équilibres de coopération⁴. Comme nous le verrons dans le paragraphe suivant, ces propriétés liées à la distance et la réciprocité sont en effet plus cohérentes avec la définition smithienne de la sympathie mutuelle.

Empathie, sympathie et théorie du bien-être

Un second domaine dans lequel la référence à l'empathie et à la sympathie en économie s'est développée est celui de la théorie du choix social et de l'économie du bien-être. Dans ce domaine, la comparaison entre des situations sociales implique de comparer les préférences entre les individus et, d'une certaine manière, de les agréger afin de déterminer le meilleur choix collectif. L'enjeu est d'établir un ordre social représentant les préférences collectives ou le point de vue de la société sur différents états ou situations, à partir des préférences individuelles. Mais comment déterminer le point de vue collectif ou social ? Comment déterminer des préférences sociales ? Sur la base de quelles préférences individuelles ?

Sur ce point, la réponse d'Harsanyi (1955) a marqué l'économie du bien-être en proposant de distinguer les « préférences subjectives » des individus – révélées par leurs choix individuels – des « préférences éthiques » dites aussi « empathiques ». Ces dernières correspondraient à des préférences impartiales et impersonnelles ne reposant pas sur l'identité et les préférences individuelles, mais sur les préférences hypothétiques des individus s'ils étaient n'importe quelle personne de la communauté. Harsanyi mobilise ce qu'il appelle la « compréhension empathique » qui permettrait de se mettre à la place de n'importe quel individu de la société, en imaginant ses valeurs et ses attitudes, et d'adopter ainsi une place d'observateur impartial⁵. Sen (1970) précise que « *les préférences d'un individu satisfont cette exigence d'impersonnalité si elles indiquent quelle situation il choisirait s'il ne savait ce que serait sa position personnelle dans la nouvelle situation choisie (et dans n'importe quelle alternative) et qu'il aurait une chance égale d'obtenir n'importe quelle position sociale existante dans cette situation, de la plus élevée à la plus basse.* » Sur la base de ces préférences, et en postulant une équiprobabilité des différents états de la société, on peut déterminer l'utilité espérée des différents états et établir ainsi des préférences dites sociales ou collectives.

Dans cette littérature, l'empathie cognitive est utilisée de façon très abstraite pour résoudre le problème de la comparaison interpersonnelle des utilités et fournir aux individus, mais surtout au décideur public, un point de vue impartial et impersonnel⁶, nécessaire à la justice sociale. L'empathie renvoie ici à la capacité supposée des individus à changer de perspective et à se mettre à la place de n'importe quel autre membre de la société, indépendamment de leur identité propre et de leur intérêt personnel. Cette « compréhension empathique » fonderait donc les préférences sociales. Une telle conception de l'empathie cognitive est problématique dans le sens où elle confère aux individus une capacité d'empathie universelle, indépendante de leur identité propre et de leurs relations aux autres.

Comme l'expose Fontaine (2001), le concept de compréhension empathique du modèle de Harsanyi demeure ambigu quant au processus d'identification empathique : en se mettant à la place de l'autre, l'individu garde-t-il ses propres goûts et préférences subjectives ou adopte-t-il les préférences de l'autre ? C'est la différence entre ce que Fontaine (1997) appelle « l'identification empathique partielle » et « l'identification empathique ». La première implique un changement imaginaire de situation portant uniquement sur les circonstances, alors que la seconde implique d'adopter totalement, au point de perdre son identité propre, le point de vue et les préférences de l'autre dans les circonstances qui le touchent. Selon Fontaine (2001), c'est la deuxième version qui sous-tend l'économie du bien-être, impliquant donc qu'un ordre social peut-être déterminé grâce à cette capacité à se mettre intégralement à la place de n'importe quel autre. Une hypothèse

⁴ En intégrant une telle fonction de sympathie réciproque dans un jeu du dilemme du prisonnier, Sally (2001) montre qu'il existe de nombreux équilibres dit « sympathiques » dans lesquelles la coopération prime sur la défection, en fonction de la relation et du degré de proximité ou de communication entre les joueurs.

⁵ Cela renvoie à la notion de « voile d'ignorance » formalisée par Harsanyi (1955) et reprise par Rawls (1971).

⁶ Sur la différence entre l'impartialité et l'impersonnalité des préférences, voire notamment Kandil (2014).

théorique forte qui donne à l'empathie un caractère universel et objectif, bien éloigné, comme nous allons le montrer, de la sympathie smithienne⁷.

Cette question de l'identité ou de l'identification dans le rapport à l'autre est aussi ce qui est censé différencier l'empathie de la sympathie. Dans sa revue de la littérature, Wispé (1986) résume la distinction entre les deux concepts de la façon suivante : l'empathie consiste à imaginer ce que l'on ressentirait à la place de l'autre, alors que la sympathie consiste à s'imaginer être l'autre. Sur la place du rapport à soi, il ajoute : « *in empathy the self is the vehicle for understanding and it never loses its own identity... By contrast, sympathy is concerned with communion rather than accuracy and self-awareness is reduced rather than augmented* » (Wispé, 1986). Une différence conceptuelle, plutôt abstraite et difficile à appréhender, qui explique que la distinction entre la sympathie et l'empathie demeure souvent confuse. Aujourd'hui la référence à la sympathie est de moins en moins utilisée au profit de l'empathie, y compris dans le domaine de l'économie comportementale.

⁷ La « compréhension empathique » telle qu'elle est définie par Harsanyi renvoie également au rôle du « spectateur impartial » smithien, concept clé de sa théorie des sentiments moraux. Ce point ne sera pas traité dans cet article qui se concentre sur les concepts de sympathie et d'empathie. Pour une discussion sur ce point, voir notamment l'article de Fontaine (2001).

Empathie, préférences altruistes et comportements pro-sociaux

Depuis le début des années 1980, l'économie expérimentale et comportementale vise à affiner les modèles économiques de décision et à « humaniser » l'homo œconomicus, sur la base des résultats des expérimentations qui ont révélé que les comportements observés en laboratoire ne correspondaient pas aux prédictions des théories économiques utilitaristes et rationalistes⁸. Il y aurait des « anomalies » ou des « écarts » de rationalité, les agents présentant fréquemment des comportements coopératifs ou pro-sociaux, voire altruistes, ne validant pas la seule motivation égoïste de la maximisation de l'utilité individuelle⁹. Ces écarts de rationalité seraient dus à des émotions, des humeurs, des biais cognitifs ou encore à des aspects de personnalité et, plus généralement, aux affects qui influencent les décisions économiques. On parle plus spécifiquement des « émotions prosociales » de l'agent économique qui le conduiraient à adopter des comportements pro-sociaux, c'est-à-dire tournés vers autrui (type comportements altruistes, d'aide, de don, de solidarité, etc.). Selon Bowles et Gintis (2003), les émotions prosociales sont des « réactions psychologiques et physiologiques qui incitent les agents à s'engager dans des comportements coopératifs. Certaines émotions prosociales comme la honte, la culpabilité, l'empathie et la sensibilité à la sanction sociale incitent les agents à entreprendre des interactions sociales constructives ».

Ces observations ont conduit certains économistes à reconsidérer le modèle standard de décision économique pour y introduire des préférences dites sociales, par opposition aux préférences autocentrées sur le seul intérêt individuel. L'objectif est de rendre compte des comportements observés en laboratoire, mais tout en respectant le principe de rationalité économique et de l'individualisme méthodologique. Dans cette optique, les fonctions d'utilité sont complétées par une dimension interpersonnelle prenant la forme de préférences « tournées vers autrui » (« *other regarding preferences* »). Ces préférences dites sociales sont telles que l'utilité d'un individu est impactée positivement ou négativement par les gains ou les paiements des autres agents économiques. Trois grands types de modélisation des préférences sociales ont été développés en économie expérimentale : les modèles d'aversion aux inégalités sur la base des travaux de Fehr et Schmidt (1999) ; les modèles de préférences pour le bien-être social (par ex. Charness et Rabin, 2002) ; et les modèles de réciprocité qui font dépendre les comportements pro-sociaux des agents des comportements passés des autres agents avec lesquels ils interagissent (voir notamment Bowles and Gintis, 2003 et 2011)¹⁰. Le modèle le plus cité est certainement celui de Fehr et Schmidt (1999) qui montrent que l'intégration de l'aversion aux inégalités dans la fonction d'utilité des individus permet de répliquer les comportements généreux observés en laboratoire des jeux du type ultimatum¹¹.

Dans ces modèles, les préférences sociales des individus se réduisent à une composante de la fonction d'utilité (celle qui dépend des gains ou du bien-être d'autrui), considérée comme une caractéristique intrinsèque de l'individu (Thoron, 2016). Sur le plan expérimental, ces différents modèles sont sujets à controverses, de nombreuses études montrant que les comportements des agents dépendent du contexte de l'expérimentation et donc, plus généralement, de la nature et du contexte des interactions sociales. Comme l'explique Thoron (2016), la limite de ces approches est de chercher les fondements des comportements pro-sociaux dans les caractéristiques individuelles, en demeurant dans une approche d'individualisme méthodologique, niant la construction sociale et le rôle de l'environnement dans l'émergence des émotions et des comportements prosociaux.

L'empathie est l'une de ces caractéristiques individuelles qui, sous l'influence des recherches en neurosciences et en psychologie, a pris une place centrale dans l'étude des comportements prosociaux (Decety et Lamm, 2006). Ces travaux mettent en exergue que l'empathie repose sur des mécanismes à la fois cognitifs,

⁸ Pour une synthèse historique de l'économie expérimentale, voir Kagel et Roth (1995).

⁹ Pour une revue de la littérature sur ce point, voir notamment Gintis et al. (2006), Jourdeuil et Petit (2015).

¹⁰ Pour une présentation et une analyse critique de ces travaux, voir notamment Thoron (2016).

¹¹ Le jeu de l'ultimatum se joue de la manière suivante : un premier joueur se voit attribuer une certaine somme d'argent, et doit décider quelle part il garde pour lui et quelle part il attribue à une seconde personne qui doit alors décider si elle accepte ou refuse l'offre. Si elle la refuse, aucun des deux individus ne reçoit d'argent.

émotionnels et motivationnels favorisant le souci d'autrui (« *concern for other person's welfare* ») et, en termes économiques, les préférences prosociales (« *other regarding preferences* »). C'est en ce sens que la neuroéconomie s'est intéressée à l'empathie en essayant d'intégrer les mécanismes cognitifs et émotionnels empathiques à la prise de décisions économiques. La question est donc de savoir si les agents sont effectivement dotés de préférences prosociales fondées sur l'empathie et si celles-ci peuvent réellement se traduire par des comportements prosociaux ou altruistes. Le cas échéant, tous les agents sont-ils dotés de préférences prosociales et ces préférences sont-elles stables dans le temps ?

Les travaux en neurosciences et en psychologie ont à la fois éclairé le concept d'empathie et mis en exergue sa complexité. Trois dimensions essentielles sont mises en exergue : la composante émotionnelle, la composante cognitive (ou encore la théorie de l'esprit), ainsi qu'une troisième dimension motivationnelle, soulignée par Decety et Cowell (2014), qui correspondrait à la disposition ou la propension d'un individu à prendre soin d'un autre (« *williness to take care of another* »). En psychologie, de nombreux tests et échelles ont été développés pour tenter d'évaluer au niveau individuel ces différentes dimensions de l'empathie. Dans le domaine de la neuroéconomie, ces travaux sont utilisés pour élaborer les fondements micro-économiques des préférences prosociales et des comportements altruistes¹² (Singer et Fehr, 2005).

Mais sur le plan expérimental, les résultats sont bien plus contrastés et la relation entre l'empathie et les comportements prosociaux ne peut être confirmée. Si certains auteurs montrent, dans le cadre de leurs expérimentations, que les individus plus empathiques tendent à adopter des comportements pro-sociaux (Feldman Hall et al. 2015 ; Batson, 2011), d'autres invalident cette hypothèse (Artinger et al., 2014 ; Vachon et al. 2014 ; Schaefer et al. 2021). Ces résultats alimentent beaucoup de controverses et de débats méthodologiques, mais il en ressort surtout que l'empathie est un mécanisme complexe qui peut difficilement être abordé et évalué comme une caractéristique individuelle stable. Comme le souligne Thoron (2016), cette littérature présente les mêmes défauts que l'ensemble de la littérature économique qui tente d'aborder l'empathie comme un trait individuel, et non comme un mécanisme social dépendant du contexte des interactions sociales.

De plus, la question de la stabilité des degrés d'empathie est également problématique. Selon Binmore et Shaked (2010), la stabilité de la distribution des préférences prosociales est essentielle pour proposer une théorie économique alternative de la décision. Pour ces auteurs, et pour la plupart des économistes, l'hypothèse de préférences stables et fixes dans le temps est fondamentale à toute théorie économique de la décision. Pourtant, comme le soulignent Kirman et Teschl (2010), même si les études en psychologie mettent en évidence certains traits individuels ou dispositions empathiques, aucune distribution stable de préférences ou de profils empathiques n'a pu être établie. De surcroît, les expérimentations tendent même à montrer qu'au niveau individuel le degré d'empathie varie dans le temps selon le contexte et les interactions sociales. Et même si des traits empathiques propres à certaines personnalités ont pu être identifiés en psychologie, cela n'implique pas pour autant que les individus censés être « par nature » plus empathiques vont exhiber un niveau d'empathie constant plus élevé. Comme le montrent les travaux de Singer et al. (2004, 2006), les niveaux ou les degrés d'empathie varient dans le temps pour un même individu selon les expériences et les situations d'interactions sociales. Il existerait donc, comme le soulignent aussi Decety et Lamm (2006), des mécanismes d'évolution et de régulation de l'empathie, raison pour laquelle les comportements prosociaux ne peuvent s'expliquer uniquement et systématiquement par les traits empathiques. Des mécanismes d'évolution et de régulation de l'empathie qui, comme nous allons le voir dans la section suivante, sont présents dans le système smithien de sympathie.

2. La sympathie dans le système philosophique smithien

¹² L'hypothèse « empathie-altruisme » selon Singer et Fehr (2005).

« How selfish soever man may be supposed, there are evidently some principles in his nature, which interest him in the fortune of others, and render their happiness necessary to him, though he derives nothing from it except the pleasure of seeing it. Of this kind is pity or compassion, the emotion which we feel for the misery of others, when we either see it, or are made to conceive it in a very lively manner. » (TSM, I, i, p. 13)

C'est par ces phrases, maintes fois citées dans la littérature économique, que Smith débute sa fameuse *Théorie des sentiments moraux*. Souvent réduite à une simple prise en compte du bonheur ou du bien-être d'autrui, les économistes s'appuient sur cette citation de Smith pour se référer à la sympathie et justifier les modèles de préférences prosociales ou altruistes présentés dans la section précédente. Or comme le suggère Sugden (2002), il s'agit d'une interprétation non seulement réductrice, mais aussi erronée sur le plan philosophique. En effet, la *Théorie des sentiments moraux* de Smith s'inscrit clairement dans la tradition sentimentaliste des Lumières Ecossaises qui, dans la lignée de Shaftesbury (1671-1713) et Hutcheson (1694-1746), cherche à démontrer, en réaction contre les théories rationalistes et égoïstes, que le jugement moral se fonde sur les sentiments et les passions, et non sur l'intérêt personnel ou la raison. C'est ce qui est exprimé dans cette première citation de Smith où l'auteur précise que la sympathie dépasse l'intérêt personnel, l'individu n'en retirant rien d'autre que le plaisir d'observer le bien-être ou le bonheur d'autrui.

C'est pourquoi la sympathie smithienne ne peut être correctement appréhendée dans le cadre de la rationalité instrumentale propre à la théorie économique du choix rationnel. De surcroît, le référentiel utilitariste semble également réducteur, Smith considérant l'utilité comme une pensée secondaire, intrinsèquement liée à ce qu'il appelle « l'amour ou l'esprit de système » qu'il définit comme notre inclination à considérer l'utilité d'une chose en accordant plus d'intérêt à l'arrangement ou l'ajustement des moyens qu'à la fin que servent ces moyens (TSM, Partie 4, Chap.2).

Le concept de sympathie qui est au cœur de la philosophie smithienne est un ensemble complexe de mécanismes émotionnels et cognitifs interdépendants. C'est la richesse de ces mécanismes et leur imbrication qui fait à la fois l'intérêt et la difficulté du concept, ainsi que le caractère systémique de sa pensée. Sur le plan terminologique, Smith désigne par le terme de sympathie à la fois le mécanisme en lui-même et le sentiment qui en résulte¹³.

Tout d'abord, il est important de souligner que la dimension émotionnelle de la sympathie est au premier plan dans le texte de Smith. La sympathie y est décrite comme un ressenti, une émotion qui surgit à la pensée d'une situation vécue par autrui : « Whatever is the passion which arises from any object in the person principally concerned, an analogous emotion springs up, at the thought of his situation, in the breast of every attentive spectator » (TSM, I, i, p.15). Smith emploie également le terme de *fellow-feeling*, généralement traduit par « affinité avec autrui », considéré comme synonyme de la sympathie ; « Pity and compassion are words appropriated to signify our fellow-feeling with the sorrow of others. Sympathy, though its meaning was, perhaps, originally the same, may now, however, without much impropriety, be made use of to denote our fellow-feeling with any passion whatever. » (TSM, I, i, page 15).

La sympathie, considérée par Smith comme un principe de la nature humaine (« ...this sentiment like all the other original passions of human nature... », TSM, I, i, page 13), est donc avant tout un état émotionnel qui résulte de l'observation d'un sentiment ou d'une émotion vécue par autrui. Il ne s'agit pas d'un sentiment particulier, ni forcément d'une copie du sentiment d'autrui, puisque Smith considère différents cas de figure, dont celui de la sympathie avec les morts¹⁴, montrant la diversité des sentiments sympathiques, y compris leur caractère parfois illusoire. Il peut s'agir d'une émotion analogue, mais inférieure, à celle d'autrui, mais aussi d'une émotion complètement projetée à partir de l'observation de la situation d'autrui. Comme le souligne Bréban (2016), la portée du concept est très large et peut-être envisagée indépendamment des

¹³ Pour une discussion de la terminologie smithienne et des différentes utilisations du terme de « sympathie », voir notamment Bréban (2016).

¹⁴ « We sympathize even with the dead, and overlooking what is of real importance in their situation, that awful futurity which awaits them, we are chiefly affected by those circumstances which strike our senses, but can have no influence upon their happiness » (TSM, I, i, p.17)

questions morales, comme le fait d'ailleurs Smith dans sa philosophie de l'esthétique ou de la rhétorique¹⁵. En ce sens, comme le note également Sugden (2012), la sympathie smithienne n'a rien à voir avec un choix rationnel ou un système de préférences, mais avec un principe d'interdépendance émotionnelle qui est propre à la nature humaine et le fondement du lien social. Ce principe d'interdépendance des sentiments ne se réduit pas chez Smith à une simple forme de contagion émotionnelle, ou à un effet miroir, en ce qu'il implique des mécanismes cognitifs d'imagination et d'identification. Une compréhension fine de ces mécanismes est nécessaire pour appréhender le fonctionnement et la portée du système smithien de sympathie.

Le rôle de l'imagination et de la force de conception

La dimension cognitive de la sympathie smithienne réside dans le processus d'identification et de changement imaginaire de perspective qui est à l'origine du sentiment sympathique. C'est cette question de l'identité ou de l'identification à l'autre qui, comme nous l'avons souligné dans la section précédente, fait débat et porte souvent à confusion sur le plan terminologique (notamment pour distinguer l'empathie de la sympathie). Comme l'explique Bréban (2016), Smith réserve le terme de « sympathie » employé isolément au résultat émotionnel du mécanisme qu'il qualifie de « changement imaginaire de situation » :

« As we have no immediate experience of what other men feel, we can form no idea of the manner in which they are affected, but by conceiving what we ourselves should feel in the like situation... By the imagination we place ourselves in his situation, we conceive ourselves enduring all the same torments, we enter as it were into his body, and become in some measure the same person with him, and hence form some idea of his sensations, and even feel something which, though weaker in degree, is not altogether unlike them. » (TSM, I, i, page 14)

Smith expose là l'essence même du mécanisme sympathique qui nous permet de nous imaginer à la place de l'autre, sans pour autant nous confondre avec l'autre, mais en entrant dans sa situation et même, écrit Smith, « dans son corps », pour concevoir et ressentir ce que nous nous imaginons qu'il ressent. C'est ce changement imaginaire de perspective, associé à l'émotion qui en résulte, qui correspond le plus à la conception moderne de l'empathie comme une combinaison de mécanismes émotionnels et cognitifs (Decety, 2005). Le processus cognitif décrit par Smith repose sur l'imagination qui, seule, peut nous permettre de dépasser les limites de nos sens et de nos expériences pour nous imaginer « à la place de l'autre » et « nous placer dans sa situation ». Cette « force de conception » des sentiments d'autrui est à l'origine du mécanisme d'identification et *in fine* du sentiment sympathique. Comme l'explique également Bréban (2016), cette force de conception lie le cognitif et l'émotionnel, et détermine l'intensité de la sympathie :

« For as to be in pain or distress of any kind excites the most excessive sorrow, so to conceive or to imagine that we are in it, excites some degree of the same emotion, in proportion to the vivacity or dullness of the conception. » (TSM, I, i, page 14).

En d'autres termes, le sentiment sympathique est proportionnel à la force de conception. Plusieurs exemples et arguments sont apportés par Smith pour illustrer le fait que, si le principe de la force de conception est universel, son degré ou son acuité dépend de nombreux paramètres dont le type d'émotions ou de passions, la situation et les circonstances, ainsi que l'expérience. Smith insiste plus particulièrement sur le fait que la sympathie dépend moins de « la vue de la passion que de celle de la situation qui l'excite » (TSM, I, i, page 17). Au final plus la force de conception est importante, en fonction de l'information sur les causes de la passion originelle et sur la nature de cette passion, plus l'intensité de la sympathie est élevée. Bien évidemment, cette force de conception, et par conséquent notre capacité à sympathiser, se développe dans le temps et évolue en fonction de nos expériences sociales. Un aspect, que l'on qualifierait aujourd'hui de « développemental », souligné par Smith notamment dans le chapitre 1 de la partie III de *TSM* où il explique comment l'homme

¹⁵ Adam Smith (1983). *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* [ed. by J. C. Bryce, Andrew. S. Skinner], Oxford: Clarendon Press, 1983.

construit, depuis l'enfance, sa propre approbation de soi et son jugement moral en fonction de ses expériences d'interactions sociales¹⁶.

Par conséquent, si le mécanisme de sympathie est universel, son expression et son résultat émotionnel sont subjectifs, contextuels, voire même situationnels. Le sentiment sympathique ne peut donc être résumé à un trait individuel stable, contrairement à ce qui est supposé ou recherché en économie expérimentale et comportementale. La sympathie smithienne est à aborder comme un processus psychologique involontaire, spécifique à une émotion et une situation données, dont les résultats, en termes de sentiments et de comportements, sont nécessairement hétérogènes et idiosyncratiques. Autant de caractéristiques qui contribuent à expliquer la difficulté pour les économistes d'appréhender les déterminants des comportements prosociaux, à partir de fonctions d'utilité homogènes et de paramètres individuels stables.

Identification et intersubjectivité

Si le principe d'identification est en quelque sorte le socle commun à toutes les approches de la sympathie et de l'empathie, son interprétation fait débat : à qui s'identifie-t-on, à autrui ou à soi-même dans la situation d'autrui ? Qu'en est-il de notre identité propre dans ce processus d'identification ? Cette question, évoquée dans la section précédente dans le domaine de l'économie du bien-être, est centrale pour appréhender l'essence même de la sympathie et notre rapport à l'altérité. La question est donc de savoir si la sympathie smithienne repose sur ce que Fontaine (1997) appelle une identification partielle et, par conséquent, si elle implique ou non une perte d'identité.

Dans sa description du processus d'identification (cf. op. cit. page), Smith indique que le sujet devient « en quelque sorte la même personne » que celui qu'il observe, ce qui lui permet de se former une idée de ses sensations et de ses sentiments. Cela n'implique pas pour autant, comme l'a suggéré Binmore (1994) ou Fontaine (1997), que le sujet perde son identité. En effet, les nombreux développements et exemples de Smith dans *TSM* montrent la diversité des sentiments sympathiques, soulignant l'imperfection et les biais du processus d'identification et de conception. Le biais d'identification est illustré par Smith par de nombreux exemples extrêmes de « sympathie illusoire », comme celui de la sympathie avec les morts ou les fous, qui montrent comment le système de sympathie conduit à « ramener en soi » des éléments de la situation et du caractère de l'autre, tout en gardant sa propre conception de ses sentiments et sensations.

« In all such cases, that there may be some correspondence of sentiments between the spectator and the person principally concerned, the spectator must, first of all, endeavour, as much as he can, to put himself in the situation of the other, and to bring home to himself very little circumstance of distress which can possibly occur to the sufferer. He must adopt the whole case of his companion with all its minutest incidents; and strive to render as perfect as possible, that imaginary change of situation upon which his sympathy is founded. » (TSM, I, iv, page 28)

Cette expression de « ramener le cas en soi » est utilisée à plusieurs reprises par Smith pour décrire le mécanisme cognitif de changement de perspective sur lequel repose la sympathie. Si l'on se réfère à la distinction de Wispé (1986) entre la sympathie et l'empathie, il s'agit bien chez Smith de s'imaginer être l'autre, avec le plus d'acuité possible et en limitant sa conscience de soi, mais sans pour autant perdre son identité et en demeurant conscient du caractère imaginaire du changement de situation : « *The thought of their own safety, the thought that they themselves are not really the sufferers, continually intrudes itself upon them* » (TSM, I, iv, page 28). Comme le souligne Bréban (2016), il y a un biais irréductible de conception lié au fait que le spectateur n'est pas l'autre et en a conscience. Pour reprendre la terminologie de Fontaine (1997), la sympathie smithienne repose donc sur une identification partielle.

¹⁶ Il est remarquable sur ce point de souligner combien la *Théorie des sentiments moraux* pose les jalons d'une théorie psychologique du développement moral.

Par conséquent, il existe toujours une différence entre le sentiment originel de la personne directement concernée et les sentiments de celui qui observe, résultant de l'état de leur jugement et de leur expérience respective. Même dans les cas où l'émotion sympathique coïncide fortement avec l'émotion originelle d'autrui, il demeure toujours une irréductibilité des expériences individuelles des uns et des autres, liée à l'intersubjectivité.

«However the emotions of the spectator will still be very apt to fall short of the violence of what is felt by the sufferer. Mankind, through naturally sympathetic, never conceive, for what has befallen another, that degree of passion which naturally animates the person principally concerned. » (TSM, VII, III, I, page 28)

Smith souligne à plusieurs reprises le caractère momentané du changement imaginaire de situation et insiste sur le caractère relatif et subjectif des sentiments sympathiques liés à nos propres sentiments, expériences et sensations. Le sentiment sympathique, ainsi que le processus d'identification et l'état émotionnel qui en découle, est intrinsèquement lié à nos propres sens et sensations, ce qui donne nécessairement à la sympathie un caractère subjectif et relatif, dépendant du contexte et de la personne : *« Every faculty in one man is the measure by which he judges of the like faulty in another. I judge of your sight by my sight, of your ear by my ear, of your reason by my reason, of your resentment by my resentment, of your love by my love. I neither have, nor can have, any other way of judging about them. » (TSM, I, iii, page 25).* C'est également ce qui conduit Smith à souligner l'importance des liens et de la proximité, expliquant ainsi que nous attendons et suscitons moins de sympathie d'une simple connaissance que d'un ami.

La sympathie mutuelle comme fondement des comportements prosociaux

S'il semble clair à présent que la sympathie smithienne n'implique pas de perte ou de renoncement à l'identité du sujet, et qu'elle est ressentie du point de vue subjectif du spectateur et de la situation, il reste à préciser la nature de sa motivation intrinsèque. De qui se soucie-t-on et pourquoi ? La sympathie répond-elle à une motivation altruiste ou égoïste ?

Comme nous l'avons résumé dans la première section, cette question est au cœur des travaux en économie comportementale et du concept de préférences sympathiques ou prosociales, censées intégrer le souci pour autrui (« other regarding preferences »). Mais malgré la référence fréquente à la sympathie smithienne, une telle approche est pourtant bien éloignée du système smithien qui repose sur une conception plus élaborée du lien social et une articulation de l'intérêt personnel et de l'intérêt commun. Pour Smith, c'est le plaisir de la sympathie mutuelle et la recherche d'une correspondance des sentiments qui fondent véritablement le système de sympathie. Ce principe de la sympathie mutuelle fait l'objet du second chapitre de *TSM* :

« But whatever may be the cause of sympathy, or however it may be excited, nothing pleases us more than to observe in other men a fellow-feeling with all emotions of our own breast ; nor are we ever so much shocked as by the appearance of the contrary. Those who are fond of deducing all our sentiments from certain refinements of self-love, think themselves at no loss to account, according to their own principles, both for this pleasure and this pain... But both the pleasure and the pain are always felt so instantaneously, and often upon such frivolous occasions, that it seems evident that neither of them can be derived from any such self-interested consideration. » (TSM, I, ii, page 19).

Smith revient à plusieurs reprises sur cette question de l'intérêt personnel et de l'amour de soi (« self love ») pour se démarquer des systèmes philosophiques qui se fondent sur le seul intérêt personnel¹⁷. Dans le système smithien, la correspondance des sentiments est une source de plaisir et son défaut une cause de douleur. Smith décrit ainsi la nature sociale de l'homme et son penchant à rechercher une harmonie et une correspondance des sentiments, et c'est là le fondement de la sympathie humaine. Le sentiment sympathique

¹⁷ C'est l'objet notamment de la septième partie de *TSM* dans laquelle il exprime clairement que « la sympathie ne peut être en aucune manière regardée comme un principe égoïste » (*TSM, VII, iii, 1, page 373*).

ne se résume donc pas à un effet miroir du sentiment de l'autre. Il est nourri et motivé par le plaisir de la concordance des sentiments (au sens de sentiments qui s'accordent et non de sentiments identiques¹⁸). Dans ses nombreux exemples, Smith décrit combien l'homme retire du plaisir à partager ses expériences et ses sentiments. C'est pourquoi « *la sympathie avive la joie et atténue la peine* » (TSM, I, ii, page 34).

Smith propose donc une théorie du lien social fondée sur la sympathie mutuelle et la correspondance des sentiments, un système dans lequel les sentiments sympathiques ne sont pas liés à des choix rationnels ou des préférences, mais à des mécanismes psychologiques involontaires résultant de l'interdépendance des sentiments et de notre besoin d'approbation et de partage. Au final dans le système smithien, la satisfaction provient de la correspondance des sentiments et non du sentiment en lui-même. En d'autres termes, la principale motivation de la sympathie est le lien à l'autre, la relation qui, comme le souligne également Thoron (2017), devient l'objectif en soi ce qui signifie que « la recherche de lien par les mécanismes d'empathie... n'est pas un moyen d'atteindre les objectifs du modèle individualiste interactionniste, à savoir le bien-être ou l'avantage évolutionnaire de l'individu ». Il s'agit là d'un véritable changement de paradigme puisque la sympathie n'est plus un moyen, ou un instrument, mais la finalité de la relation. Il ne s'agit pas seulement, comme dans la théorie des préférences sociales, de valoriser les gains ou le bien-être d'autrui, mais de créer et d'entretenir la relation aux autres parce qu'elle est essentielle à notre nature sociale.

La sympathie n'est donc pas entendue au sens d'un mécanisme opérant de façon unilatérale, encore moins un trait individuel stable comme dans les modèles économiques, mais un système d'interactions sociales reposant sur un ensemble de mécanismes cognitifs, émotionnels et motivationnels interdépendants. Un système complexe qui fonde le lien social et induit également un mécanisme de régulation et de convergence des sentiments, vers ce que Smith appelle un « point de convenance ». Notre propension à rechercher la sympathie et l'harmonie des sentiments nourrit notre « sens de la convenance », qui nous conduit à atténuer notre émotion afin que le spectateur puisse sympathiser. En d'autres termes, notre recherche et notre plaisir de la sympathie mutuelle motivent une forme d'autorégulation et de convergence de nos sentiments. C'est ce qui fonde chez Smith les « vertus respectables » d'abnégation et de maîtrise de soi :

« And hence it is, that to feel much for others and little for ourselves, that to restrain our selfish, and to indulge our benevolent affections, constitutes the perfection of human nature ; and can alone produce among mankind that harmony of sentiments and passions in which consists their whole grace and propriety. » (TSM, I, v, page 31)

¹⁸ Smith se réfère souvent à la musique et à la « musicalité des passions », ainsi qu'à la propension de l'homme à rechercher l'harmonie et à souffrir des dissonances. « *Joy, grief, love, admiration, devotion, are all of them passions which are naturally musical. Their natural tones are all soft, clear, and melodious; and they naturally express themselves in periods which are distinguished by regular pauses, and which upon that accounts are easily adapted to the regular returns of the correspondence airs of a tune. The voice of anger, on the contrary, and of all the passions which are akin to it, is harsh and discordant* (TSM, I, ii, page 47).

3. Conclusion

La théorie économique moderne a tenté d'intégrer l'empathie et la sympathie dans le cadre unifié de la théorie du choix rationnel. En cherchant à prendre en compte les « défauts de rationalité » dus aux émotions et aux comportements prosociaux, l'économie comportementale propose de compléter les préférences individuelles d'une dimension empathique, mais sans changer ni son modèle théorique, ni sa méthodologie. Demeurant ainsi dans le cadre unifié de la maximisation de l'utilité individuelle et de l'individualisme méthodologique, l'économie résume l'empathie ou la sympathie à un trait individuel venant tempérer l'égoïsme de l'agent économique par une forme de souci pour autrui. Mais le fait même de demeurer dans une telle approche rationaliste et individualiste conduit à une forme de syncrétisme qui tend à appauvrir et instrumentaliser le concept d'empathie et à nous éloigner du concept smithien de sympathie.

En effet comme nous l'avons montré, le concept de sympathie est la clé de voûte du système philosophique smithien, et non une dimension supplémentaire venant compléter et conforter un système de pensée fondé sur l'intérêt personnel. Ceci est d'autant plus important que Smith évoque à plusieurs reprises les dangers de ce qu'il nomme « l'esprit de système »¹⁹, ainsi que sa volonté de s'éloigner des systèmes philosophiques reposant sur le seul intérêt personnel. Vouloir faire entrer la sympathie smithienne dans un tel cadre de pensée conduit donc à une réduction égocentrée (au sens d'une empathie tournée vers soi-même et non vers autrui) et à un détournement philosophique de ce concept philosophique clé.

Dans sa *Théorie des sentiments moraux*, Smith développe une véritable théorie sociale des sentiments moraux. L'individu n'y apparaît nullement isolé, mais enchâssé dans un système complexe d'interactions sociales, régi par la complexité des sentiments humains. La sympathie est le mécanisme-clé d'interactions et de régulation des sentiments et des relations humaines qui, seul, peut conduire à l'harmonie sociale. Contrairement à l'empathie cognitive et affective, telle qu'elle est appréhendée en économie et en psychologie, la sympathie smithienne n'est pas un simple trait individuel ou un mécanisme unilatéral, mais un processus bilatéral, reposant sur un ensemble de mécanismes cognitifs, émotionnels et motivationnels, indissociables de la relation sociale.

Dans la philosophie smithienne, c'est la recherche de l'harmonie et de l'accord de nos sentiments avec ceux d'autrui qui constitue la motivation intrinsèque de la sympathie. C'est pourquoi la sympathie smithienne constitue également un mécanisme régulateur de la dualité humaine et des passions. Comme le souligne Thoron (2016), il s'agit d'un modèle de convergence des sentiments qui va bien au-delà du simple partage des émotions. L'objectif ultime de l'individu n'est donc pas la maximisation de son utilité personnelle, mais la recherche du plaisir de la sympathie mutuelle, ce qui le conduit à autoréguler ses émotions afin que l'autre puisse sympathiser avec lui. En d'autres termes, ce n'est pas la satisfaction de ses besoins personnels qui prime, mais la relation et la qualité du lien à l'autre. C'est sur ce point que la théorie économique est à renouveler et à modifier radicalement en acceptant de sortir du paradigme de l'individualisme méthodologique. La sympathie humaine et les comportements prosociaux trouvent leurs fondements dans la nature sociale de l'homme qui ne peut être appréhendée que dans un modèle centré sur les relations interpersonnelles et le plaisir ou l'utilité réciproque retirée de la concordance des sentiments et de l'harmonie sociale. Une véritable approche de l'économie des relations humaines, dans laquelle la relation soit à la fois l'objet et la finalité, ce qui aurait de surcroît l'avantage de proposer une approche sociale et responsable des comportements économiques.

Au final, il est important également de souligner combien la conception smithienne de la sympathie s'inscrit dans une approche développementale, au sens d'une sympathie qui se développe dès le plus jeune âge, selon nos expériences de vie, notre éducation et nos interactions sociales. Il y a clairement une dimension d'apprentissage dans la philosophie smithienne, qui renvoie aux travaux récents en neurosciences qui appréhendent l'empathie comme un processus d'apprentissage qui commence dès l'enfance (Cowell et

¹⁹ Il y a chez Smith un « amour du système » lié à l'amour et la beauté de l'ordre harmonieux, ainsi qu'à « l'esprit de système » qui nous fait accorder plus d'intérêt à l'ajustement des moyens qu'à la fin (voir notamment sa *Théorie des arts imitatifs*).

Decety, 2015 ; Hoffman, 2000). Cette dimension évolutive et contextuelle est rarement mise en avant dans l'interprétation de la sympathie smithienne, en particulier en économie où, comme nous l'avons évoqué dans la première partie, l'empathie est définie comme un trait individuel stable.

Or concevoir la sympathie (et l'empathie) comme un processus d'apprentissage pourrait également contribuer à renouveler l'analyse économique des comportements prosociaux. Une telle approche nécessite bien entendu de sortir du cadre rationaliste néoclassique pour adopter une perspective qui permette de se centrer sur les interactions sociales et leur évolution dans le temps. Une approche qui mette la nature sociale de l'homme au premier plan, impliquant de renoncer à l'abstraction de l'homo oeconomicus, figure déshumanisé et désocialisé de l'homme. Dans cette perspective, la théorie économique évolutionniste, qui appréhende l'agent économique comme une entité apprenante et adaptative dans un contexte d'interactions localisées, nous semble une voie intéressante²⁰. Une approche évolutionniste de la sympathie permettrait en effet de concilier les différentes dimensions de la sympathie, en particulier sa dimension contextuelle et temporelle, les biais liés aux relations de proximité entre les individus mais aussi aux habitudes (qualifiées de « routines de comportement » dans l'approche évolutionniste), et enfin le rôle clé de l'apprentissage. Un cadre théorique qui nous permettrait d'appréhender la sympathie comme un système complexe adaptatif d'interactions, en lien avec les travaux récents en neurosciences et en psychologie du développement.

²⁰ La référence à la théorie évolutionniste renvoie ici aux travaux dans la lignée de Hodgson (2013), Witt (2008, 2011) qui s'inscrivent dans la lignée de Nelson et Winter (1982) et des travaux de Simon (1986) sur la rationalité limitée.

References

- Aron A, Aron E., Tudor M. et Nelson G., 1991, « Close relationship as including other other in the self », *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(2), 241–253. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.60.2.241>
- Artinger F., Exadaktylos F., Koppel H. and Saaskvuori L., 2014, “In others’ shoes: Do individual differences in empathy and theory of mind shape social preferences?”, *PLoS ONE*, 9(4): e92844. Doi:10.1371/journal.pone.0092844
- Batson C.D., 1991, *The altruism question: toward a social psychological answer*, Hillsdale, NJ: Erlbaum
- Batson C.D., 2011, *Altruism in Humans*, New York: Oxford University Press.
- Binmore K., 1994, *Game theory and the social contract. Vol. 1 Playing fair*, Cambridge, MA: MIT Press
- Binmore K. and Shaked A., 2010, “Experimental economics: where next?” *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol.73(1), pp.87-100
- Bowles S. et Gintis H., 2003, « The origin of human cooperation », in *The genetic and cultural origins of cooperation* (ed. P. Hammerstein), Cambridge, MA: MIT Press
- Bowles S. et Gintis H., 2011, *A cooperative species : Human reciprocity and its evolution*, Princeton: Princeton University Press
- Bréban L., 2016, “The Smithian System of Sympathy: From Cognition to Emotion”, *The Adam Smith Review*, Vol.10, pp. 22-40
- Charness G. and Rabin M., 2002, “Understanding social preferences with simple tests”, *The Quarterly Journal of Economics*, 117(3), pp.817-869
- Chevallier C., Baumard N, Grèzes J. et Pouga L., 2010, « Comprendre les actions, émotions et états mentaux d’autrui : psychologie et neurosciences ». In Berthoz A., Ossola C., Stock B. (dir.). *La pluralité interprétative : Fondements historiques et cognitifs de la notion de point de vue* [en ligne]. Paris : Collège de France. Disponible sur Internet : <<http://books.openedition.org/cdf/1464?lang=fr>>.DOI : [10.4000/conferences-cdf.184](https://doi.org/10.4000/conferences-cdf.184)
- Cialdini R, Brown S., Lewis B., Luce C. et Neuberg S., 1997, “Reinterpreting the empathy-altruism relationship: when one into one equals oneness”, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 73, 481–494
- Decety J., 2005, “Une anatomie de l’empathie”, *Psychologie et neuropsychiatrie cognitive*, Vol.3, n°11, pp.16-24
- Decety J. et Lamm C., 2006, “Human empathy through the lens of social neuroscience”, in *Sci. World J.*, Vol.6, pp. 1146-1163
- Decety J and Cowell J.M. ,2014, “The complex relation between morality and empathy”, in *Trends in Cognitive Sciences*, 18(7), pp.337-339
- Dupuy J.P., 1989, “Convention and Common Knowledge”, *Revue Economique*, Vol.40, n°2, pp.361-400
- Fehr E. et Schmidt K., 1999, “A theory of fairness, competition, and cooperation”, *Quarterly Journal of Economics*, 114, pp.817-868
- Feldman Hall O., Dalgleish T., Evans D. and Mobbs D., 2015, “Empathic concern drives costly altruism”, *Neuroimage*, Vol.105, pp.347-356
- Fontaine P., “1997, “Identification and economic behavior. Sympathy and empathy in economic perspective”, *Economics and Philosophy*, Vol.13, pp.261-280

- Fontaine P., 2001, "The changing place of empathy in welfare economics", *History of political economy*, Vol.33(3), pp.387-409
- Gintis H., Bowles S., Boyd R. and Fehr E., 2006, *Moral sentiments and material interests: The foundation of cooperation in economics*, Cambridge (MA): MIT Press
- Harsanyi J.C., 1955, "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics, and Interpersonal Comparisons of Utility," *Journal of Political Economy*, Vol.63, pp. 309–321
- Hodgson G.M., 2013, *From pleasure machines to moral communities: an evolutionary economics without homo oeconomicus*, Chicago: University of Chicago Press
- Jourdheuil R. et Petit E., 2015, "Emotions morales et comportement prosocial: Une revue de la littérature", *Revue d'économie politique*, Vol.125, pp.499-525
- Kagel J.H. and Roth A.E., 1995, *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton: Princeton University Press
- Kandil F., 2014, "La justice est aveugle. Rawls, Harsanyi et le voile d'ignorance », *Revue Economique*, Vol 1(65), pp. 97-124
- Kirman A. and Teschl M., 2010, "Selfish or selfless? The role of empathy in economics", *Philosophical Transactions of the Royal Society*, Vol.365, pp303-317
- Nelson R. and Winter S., 1982, *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge: Harvard University Press
- Rawls J., 1971, *Théorie de la justice*, traduit par Catherine Audard, Seuil Editions, 1987.
- Sally D., 2001, "On sympathy and games", *Journal of economic behaviour and organization*, Vol.44, pp.1-30
- Sen A., 1970, *Collective choice and social welfare*, San Francisco: Holden-Day.
- Sigot N., 2016, "Richesse et Bonheur dans l'utilitarisme de Bentham", *L'Économie politique*, n° 71, pp. 27-39
- Simon H.A., 1986, "Rationality in psychology and economics", in *Rational choice: the contrast between economics and psychology*, edited by Hogarth R.M. and Reder M.W., Chicago: University of Chicago Press
- Singer T. and Fehr E., 2005, "The neuroeconomics of mind reading and empathy", *American Economic Review*, 95(2), pp.340-345
- Singer T et Lamm C., 2009, « The social neuroscience of empathy », *Annals of the New York Academy of Science*, 1156, pp.81-96.
- Singer T., Seymour B., O'Doherty J. P., Kaube H., Dolan R. et Frith C., 2004, "Empathy for pain involves the affective but not sensory components of pain", *Science*, 439, pp.1157–1162
- Singer T., Seymour B., O'Doherty J. P., Stephan K.E., Dolan R. et Frith C., 2006, "Empathic neural responses are modulated by perceived fairness of others", *Nature*, 303, pp.466–469
- Smith A., 2009, [1759], *The Theory of Moral Sentiments*, Penguin Classics, 6th edition
- Smith A. (1983). *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres* [ed. by J. C. Bryce, Andrew. S. Skinner], Oxford: Clarendon Press.
- Sugden R., 2002, "Beyond sympathy and empathy: Adams Smith's concept of fellow feeling", *Economics and Philosophy*, Vol.18, pp.63-87

Schaefer M., Kuhnel A., Rumpel F. and Gartner M., 2021, "Do empathic individual behave more prosocially? Neural correlates for altruistic behaviour in the dictator game and the dark side of empathy", *Brain Sciences*, 11(863), pp.1-13

Thoron S., 2016, "Morality beyond social preferences: Smithian sympathy, social neuroscience and the nature of social consciousness", *Oeconomia, History, Methodology, Philosophy*, Vol.6, n°2, pp.235-264

Thoron S., 2017, "Au fondement de l'altruisme: le lien comme fin", *Revue de philosophie économique*, Vol.18, pp.117-139

Vachon D.D., Lynam D.R. and Johnson J.A., "The (non) relation between empathy and aggression: surprising results from a meta-analysis", *Psychology Bulletin*, Vol.140, pp.751-773

Wispé L., 1986, "The distinction between sympathy and empathy: to call forth a concept, a word is needed", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.50, n°2, pp.314-321

Witt U., 2008, *Recent developments in evolutionary economics*, Edward Elgar, Cheltenham

Witt U., 2011, "Economic behavior: evolutionary versus behavioral perspective", *Biological Theory*, Vol.6(4), pp.388-398

BSE UMR CNRS 6060

Université de Bordeaux
Avenue Léon Duguit, Bât. H
33608 Pessac, France

Tel : +33 (0)5.56.84.25.75

<http://bse.u-bordeaux.fr/>

Derniers numéros – Last issues

- 2022-02 **What drives the risk of European banks during crises? New evidence and insights** *by Ion LAPTEACRU*
- 2022-01 **The Impact of Technical Barriers to Trade and Sanitary and Phytosanitary Measures on Trade in the Forest-Wood-Paper Sector** *by Bossoma Doriane N'DOUA*
- 2021-24 **Viable and ecosystem-based management for tropical small-scale fisheries facing climate change** *by Helene GOMES & Luc DOYEN & Fabian BLANCHARD & Adrien LAGARDE*
- 2021-23 **Non-Practicing Entities in Europe: an Empirical Analysis of Patent Acquisitions at the European Patent Office**
by Valerio STERZI, Cecilia MARONERO, Gianluca ORSATTI, Andrea VEZZULLI
- 2021-22 **Why do Social Nudges Actually Work? Theoretical and Experimental Elements from a Randomized Controlled Trial with Bordeaux Winegrowers**
by Yann RAINEAU, Eric GIRAUD-HERAUD
- 2021-21 **When undue health claims supersede genuine environmental efforts: evidence from experimental auctions with Bordeaux wine consumers**
by Yann RAINEAU, Eric GIRAUD-HERAUD, Sébastien LECOQ, Stéphanie Pérès, Alexandre Pons, Sophie Tempère
- 2021-20 **Resilience-based management for small-scale fisheries in the face of global changes and uncertainties**
by Mathieu CUIILLERET, Luc DOYEN, Hélène GOMES Hélène, Fabian BLANCHARD
- 2021-19 **Profitability and conservation goals reconciled through biodiversity offsets**
by Céline HUBER, Luc DOYEN, Sylvie FERRARI
- 2021-18 **Ecological-economic scenarios of land-use for biodiversity and ecosystem services in the New Aquitaine region**
by Ny Andraina ANDRIAMANANTENA, Charly GAUFRETEAU, Jean-Sauveur AY, Luc DOYEN

Ernest MIGUELEZ is the scientific coordinator of the Bordeaux Economics Working Papers. The layout and distribution are provided by Cyril MESMER.
