

Comment est-il possible aux émotions d'influencer les décisions ?

Samuel Butreau, *doctorant*

Laboratoire de sociologie, philosophie et anthropologie politiques (Sophiapol)

Université Paris Nanterre

Septembre 2021

samuel@butreau.fr

RESUME. – Les émotions influencent les décisions, comme le confirment les nombreuses corrélations observées expérimentalement entre certains types d'émotions et certains types de décisions. Pour mieux comprendre comment une telle influence peut opérer, on propose d'en délimiter le domaine de validité : une explication en la matière ne peut être valide que si elle satisfait les conditions nécessaires à l'occurrence des émotions et des décisions. Or l'une des conditions nécessaires aux décisions est leur contingence ; ce qui exclut d'emblée toute explication causale procédant d'une nécessité. Deux explications alternatives sont alors proposées, selon lesquelles les corrélations observées tiennent à des conditions nécessaires communes aux émotions et aux décisions : leur objet et leur « cause formelle » ; ou une norme, une valeur ou un fin spécifique.

ABSTRACT. – Emotions influence decisions, as confirmed by many experiments where certain types of emotions correlates with certain types of decisions. One way to better understand how such an influence works, is to limit its validity domain: any valid explanation should satisfy the necessary conditions for the occurrence of emotions and decisions. Yet, one of the necessary conditions for decisions is their contingency; which immediately excludes any causal explanation since it proceeds from necessity. Two alternative explanations are then proposed, where the correlations lies on necessary conditions shared by emotions and decisions: their object and their "formal object"; or a specific norm, value, or end.

Introduction

Le fait que émotions exercent une forme d'influence sur nos décisions ne semble pas pouvoir faire de doute. Aristote constatait déjà, par exemple, que « nous ne rendons pas les jugements de la même façon selon que nous sommes remplis de tristesse ou de gaieté, d'amitié ou de haine¹ ». Dans les dernières décennies, cette influence a été largement confortée par les travaux menés en psychologie et en économie expérimentale, qui ont mis en évidence de nombreuses corrélations entre les types d'émotions manifestées par des individus, et les types d'actions, de jugements ou de préférences adoptés par ces individus. Si bien que cette relation entre émotions et décisions intéresse de plus en plus les théoriciens de toutes disciplines désireux de comprendre ce qui détermine les actions humaines, que ce soit dans le domaine moral, juridique ou économique. Les économistes en particulier voient dans les émotions une piste pour expliquer les écarts constatés entre les actions observées empiriquement et les prévisions des modèles économiques classiques qui s'appuient sur une hypothèse de « rationalité », identifiée à une rationalité instrumentale de maximisation de gains individuels. Reste alors à comprendre de quelle manière les émotions exercent ainsi leur influence sur les décisions.

Pour pouvoir émettre des hypothèses à ce propos, qui ne soient pas purement gratuites ou arbitraires, le plus immédiat semble de les formuler à partir d'un modèle préalable des émotions. Cependant, on ne dispose pas aujourd'hui d'une conception unique et incontestée des émotions. Les théories sur le sujet sont même de plus en plus nombreuses et variées, si bien que les hypothèses qu'on pourrait émettre à partir d'elles sont susceptibles de partir dans les directions les plus diverses. Par exemple, si l'on s'appuie sur une conception telle que celle développée par le neuropsychologue Joseph LeDoux, pour qui les comportements de fuite ou d'évitement consécutifs à des émotions comme la peur ou le dégoût sont le fruit de réactions de type réflexe coordonnées dans le cerveau au niveau de l'amygdale², on pourrait interpréter l'influence des émotions sur les décisions comme une relation de type causal. En revanche, si l'on s'appuie sur la conception développée par l'économiste Robert Frank, pour qui les comportements honnêtes ou sincères sont encouragés par les émotions comme la culpabilité, du fait que la peine dont ces émotions accablerait l'auteur d'une trahison ou d'un mensonge, serait plus durable que les

¹ ARISTOTE, *Rhétorique*, trad. fr. P. Chiron, Paris, Flammarion, « GF », 2007, I.2 (1356a15).

² J. LEDOUX, *Le Cerveau des émotions* (1996), trad. fr. P. Kaldy, Paris, Odile Jacob, 2005.

avantages à court terme de tels actes, on pourrait interpréter l'influence des émotions comme un « coût » (ou un « gain ») à long terme qui viendrait s'ajouter aux autres conséquences prévisibles des différents choix possibles, dans le calcul d'optimisation que constituerait la décision³. Ou encore, si l'on s'appuie sur la conception du psychologue cognitiviste Nico Frijda selon laquelle les émotions sont des « tendances à l'action » (*action tendencies*)⁴, alors il n'y aurait même plus à interpréter l'influence des émotions, puisque les émotions ne seraient identifiées à rien d'autre qu'à cette influence elle-même. Ces trois exemples, loin d'être représentatifs de l'ensemble des théories sur les émotions, suffisent toutefois à illustrer combien il paraît hasardeux de formuler des hypothèses sur la manière dont les émotions influencent les décisions en s'appuyant sur une conception particulière des émotions, tant que toutes les conceptions existantes n'ont pu être départagées. Devons-nous alors nous résigner à attendre qu'une meilleure compréhension des émotions ait été atteinte, avant de pouvoir investiguer la manière dont elles exercent une influence sur les décisions ?

A défaut de pouvoir formuler des hypothèses sur cette influence à partir d'une conception donnée des émotions, il est toutefois possible de chercher au moins à restreindre le champ de possibilité de telles hypothèses, indépendamment de toute théorie préalable sur les émotions. En effet, dans la mesure où ces hypothèses ne portent pas uniquement et directement sur les émotions, mais sur leur relation aux décisions, on peut tenter d'identifier quelques caractéristiques de ces deux attitudes qui soient considérées comme avérées, aussi peu nombreuses soient-elles, et avec lesquelles ces hypothèses devront être compatibles. Plus précisément, on peut chercher à identifier au moins une condition nécessaire à l'existence des émotions et une condition nécessaire à l'existence des décisions, c'est-à-dire deux conditions telles que les acceptations de la notion d'influence qui ne les satisferaient pas, rendraient impossible l'existence même des émotions et/ou des décisions, et donc ne pourraient pas prétendre expliquer leur relation. On aura ainsi délimité les frontières d'un domaine du possible pour les hypothèses concernant l'influence des émotions sur les décisions, ce qui permettra dans un second temps de vérifier si celles qui ont déjà pu être formulées y souscrivent, en particulier celles mentionnées précédemment, et dans le cas contraire, d'en proposer de nouvelles qui s'inscrivent à l'intérieur de ce champ des hypothèses possibles.

³ R. H. FRANK, *Passion within Reason. The strategic role of the emotions*, New York, Norton, 1988.

⁴ N. H. FRIJDA, *The Emotions*, Cambridge University Press, 1986.

Condition nécessaire des émotions et condition nécessaire des décisions

Rappelons tout d'abord qu'identifier une condition nécessaire à un phénomène, c'est identifier une condition telle que lorsque cette condition n'est pas remplie, le phénomène ne peut avoir lieu. Il ne s'agit pas d'une condition suffisante, qui est au contraire une condition telle que, lorsqu'elle est remplie, le phénomène a nécessairement lieu. Par exemple, l'émotion n'est pas une condition nécessaire à la décision : nous prenons des décisions tous les jours sans le faire sous le coup de l'émotion. De même, l'émotion n'est pas une condition suffisante à la décision : nous ne prenons pas une décision à chaque fois que nous sommes émus.

Quel pourrait être alors une condition nécessaire aux émotions ? Une de leurs caractéristiques communes, et qui leur a valu d'être nommées « passions » jusqu'au XVIII^e siècle, c'est de se manifester malgré nous – voire contre notre gré dans des moments où nous préférerions ne pas être émus – et à l'inverse de ne pas se manifester à la demande. Certes je peux simuler une émotion, mais ce n'est alors qu'un simulacre, et non une émotion à proprement parler. Je peux aussi contenir une émotion, mais c'est uniquement après qu'elle est advenue. Je peux également éviter les situations où elles pourraient survenir, mais c'est alors sur les situations que j'agis, et non sur les émotions elles-mêmes. Je peux enfin chercher à modifier mon caractère, qui est pour Aristote une forme d'habitude qu'on peut éduquer⁵ ; mais j'agis alors uniquement sur ma propension à m'émouvoir, et non sur les émotions elles-mêmes, qui continueront à se produire malgré moi, dans les limites de cette propension.

Les existentialistes soutiennent pourtant que nous choisissons de nous mettre en colère ou d'avoir peur, et que ce choix, inconscient, vise à obtenir d'autrui qu'il agisse d'une façon particulière⁶. Mais ce faisant, ils semblent prendre toutes les émotions pour des caprices, c'est-à-dire des comportements instrumentaux. Certes mes émotions, tout comme mes caprices, peuvent exercer une influence sur les décisions d'autrui (nous y reviendrons). Mais concernant leur influence sur mes propres décisions, si mon mécontentement était le fruit d'une décision, comme le serait par exemple un mouvement visant à éviter un projectile, les décisions subséquentes ne seraient pas influencées par mon mouvement lui-même,

⁵ ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*, trad. fr. R. Bodéüs, Paris, Flammarion, « GF », 2004, X.10, 1179b20-35

⁶ J.-P. SARTRE, *Esquisse d'une théorie des émotions* (1938), Paris, Hermann, 2010 ; R. C. SOLOMON, *The Passions*, New York, Doubleday-Anchor, 1976.

mais par la situation telle qu'elle aurait évolué compte tenu de ce mouvement. La conception existentialiste des émotions, outre son caractère contre-intuitif, semble davantage faire ainsi disparaître la question de l'influence des émotions sur les décisions, qu'elle n'en propose une interprétation. Nous l'écartons donc ici, et retenons comme condition nécessaire aux émotions, le fait qu'elles ne peuvent être agies, mais sont toujours subies. Autrement dit, lorsque nous sommes émus face à une situation donnée, c'est que nous ne pouvons pas ne pas l'être : l'émotion est un comportement nécessaire. Cette nécessité s'oppose ici à la contingence, c'est-à-dire à ce qui peut ne pas être, ou qui peut être autrement qu'il n'est.

Qu'en est-il à présent des décisions ? Prendre une décision, c'est choisir une option parmi plusieurs possibilités. S'il n'y a qu'une seule option possible, uniquement de l'eau froide au robinet par exemple, alors il n'y a rien à décider, quant à la température de l'eau en l'occurrence. De même, si une solution s'impose nécessairement, par exemple la solution à un problème mathématique, alors on ne décide nullement du résultat, qui nous est donné par le calcul ou la démonstration. Une décision ne peut donc exister que lorsque le choix échappe à toute nécessité, c'est-à-dire quand il est contingent, comme l'indique Aristote : « Nous ne délibérons que sur les choses qui semblent pouvoir être aussi bien d'une manière ou de l'autre, car sur les choses qui ne peuvent avoir été, devoir être, ou être, autrement, personne ne délibère s'il les considère comme telles⁷ ». Cette contingence des décisions est ce qui rend possible, entre autres choses, de les qualifier de bonnes ou de mauvaises : dire qu'un choix est mauvais, c'est dire qu'il aurait été préférable d'en retenir un autre, ce qui suppose qu'un autre choix aurait été possible et qu'aucun parmi eux, même celui réputé le meilleur, ne s'imposait nécessairement.

Certes il existe des actions dont on dit les avoir faites « parce qu'on n'avait pas le choix », que ce soit au service de soi-même ou non : par exemple les actions opérées sous la menace, ou pour se prémunir d'un accident. Or, même dans de telles circonstances, on a toujours le choix d'agir autrement, et de faire même ce qui nous semble le pire. Sinon nous n'observerions jamais personne résister à un chantage, ou sacrifier sa propre vie. De telles situations sont donc bien des décisions, dont aucune des options, aussi désavantageuses paraissent-elles, ne s'impose nécessairement.

⁷ ARISTOTE, *Rhétorique*, trad. fr. P. Chiron, Paris, Flammarion, « GF », 2007, I.2 (1357a4).

Même lorsqu'on fait intervenir des raisonnements ou des calculs pour déterminer quelle serait la meilleure solution parmi plusieurs possibles, opérant ainsi un « choix rationnel » selon l'expression utilisée par la théorie du même nom, ce choix reste contingent malgré le caractère nécessaire du calcul d'optimisation en lui-même. En effet, les paramètres retenus pour le calcul, de même que la fonction d'optimisation elle-même, relèvent d'un choix qui pourrait être différent. Ainsi les résultats fournis par les « outils d'aide à la décision » sont bien des aides et non des décisions, car il revient au décideur de choisir sur quels outils il vaut s'appuyer, quels paramètres il souhaite leur appliquer, et dans quelle mesure il suivra ou non leurs recommandations.

La théorie du choix rationnel présume pourtant, à la suite de Thomas Hobbes⁸, que la contingence de nos décisions n'est qu'une illusion produite par notre ignorance des causes qui les déterminent : nos décisions seraient en réalité le résultat d'enchaînements causaux nécessaires, et auraient toujours pour visée l'optimisation de notre avantage individuel. Or une telle conception soulève au moins deux problèmes.

Le premier tient à l'idée que la délibération serait au fond déterminée : si nos décisions sont nécessaires et non pas contingentes, peut-on encore considérer qu'elles sont des décisions ? Hobbes concède en effet que celui qui est capable, tel Dieu, de connaître avec certitude tous les événements futurs et les conséquences de toutes les options offertes ne délibère pas. Mais comme une telle connaissance nous est en pratique inaccessible, les résultats de nos calculs demeurent eux-mêmes incertains : ils sont contingents à l'étendue de notre savoir. Pourtant, la contingence des connaissances à partir desquelles nous délibérons n'est pas la contingence des choix entre lesquels nous devons trancher. En effet, je peux très bien être dans l'ignorance de certains paramètres, et aboutir pourtant à un résultat nécessaire, donc indépendant de toute décision, par exemple à partir d'un système d'équations dont une inconnue pourrait être éliminée ; si bien que l'incertitude n'est pas une condition suffisante à la décision. De même, je peux très bien avoir à choisir une date pour un dîner entre amis, sans qu'aucune connaissance supplémentaire ne soit de nature à pouvoir pondérer les différentes dates possibles ; si bien que l'incertitude n'est pas non plus une condition nécessaire à la décision. Si j'hésite à me décider, ce n'est donc pas forcément parce que je suis dans l'incertitude, comme le pense Hobbes, mais simplement parce que je n'ai aucune raison de choisir une option plutôt qu'une autre. N'étant ni suffisante ni même nécessaire à

⁸ T. HOBBS, *De la liberté et de la nécessité*, trad. fr. F. Lessay, Paris, Vrin, 1977

la décision, l'incertitude ne peut dès lors pas être invoquée pour préserver la contingence de celle-ci, si bien qu'en la concevant comme le résultat d'une détermination causale ou d'un calcul, deux processus caractérisés par leur nécessité, on la fait inévitablement disparaître. Une telle conception de la décision est donc inconséquente.

Le second problème tient à l'idée que tous les facteurs intervenant dans la décision pourraient être réduits à une fonction d'utilité individuelle. Même les normes sociales et morales, qui interviennent dans de nombreuses décisions, seraient à comprendre par exemple comme procurant un avantage à la collectivité et, partant, à chacun de ses membres. Autrement dit, se montrer altruiste ou désintéressé, ce serait faire preuve d'un égoïsme ou d'un intérêt bien compris, hypothèse qu'on trouve également chez les jansénistes ou chez Pascal. Poussée à sa limite, une telle hypothèse conduit à dire que sacrifier sa propre vie au service de la communauté, c'est en définitive agir pour son propre avantage, par exemple à travers la gloire qu'un tel acte occasionnerait. Si bien qu'en réduisant ainsi les normes et les valeurs morales à des intérêts individuels, ce sont ces derniers qui se retrouvent parés des acceptions les plus diverses, voire les plus difficilement compatibles, puisqu'elles recouvrent aussi bien la préservation de sa propre vie que son sacrifice, sans que soit précisée la manière d'accommoder entre elles ces différentes acceptions. Une telle réduction ne fait alors que déplacer le problème de la décision entre plusieurs options éventuellement incompatibles, sans fournir pour l'heure les moyens de les articuler entre elles.

Un tel réductionnisme n'est cependant pas gratuit : il est motivé par l'hypothèse selon laquelle les décisions procèdent d'une comparaison des différentes options possibles, ce qui suppose que ces options soient comparables, c'est-à-dire commensurables⁹. Et cette hypothèse de commensurabilité est elle-même impliquée par une conception sous-jacente de la décision, qui veut que l'option retenue est celle qui se différencie des autres, par exemple en tant qu'optimum d'une fonction quelconque. Pourtant, nous opérons régulièrement des choix entre des options tout à fait indifférentes entre elles, par exemple dans mon choix d'une date pour un dîner entre amis. De tels choix ne nécessitent nullement qu'une option se différencie des autres : on choisit alors le plus souvent « au hasard », c'est-

⁹ Cette hypothèse est tout à fait semblable à celle émise par Jeremy Bentham, qui réduit toute appréciation morale d'une action à ses conséquences en matière de plaisir et de peine, pour les rendre comparables et procéder à des calculs de maximisation du bonheur du plus grand nombre ; hypothèse qui sera critiquée par les utilitaristes eux-mêmes, à commencer par John Stuart Mill.

à-dire arbitrairement. C'est cette part d'arbitraire, même petite, que la théorie du choix rationnel dénie à la décision, alors qu'elle est inhérente non seulement aux décisions entre options indifférentes, mais à toute décision : sans elle, on ne pourrait pas dire qu'un autre choix, meilleur ou pire, aurait été possible. Elle n'est qu'une autre façon de désigner la contingence de la décision. Or si toute décision est arbitraire au moins pour partie, il n'est pas nécessaire que les différentes options soient commensurables, si bien qu'il n'est pas non plus nécessaire de réduire les valeurs et les normes morales à des intérêts personnels pour pouvoir les comparer. L'hypothèse d'une fonction d'optimisation, et celle d'une réduction des normes sociales aux intérêts individuelles, sont donc inutiles.

En somme, ni l'incertitude quant au contexte de la décision, ni la possibilité de comparer les options pour les différencier, ne peuvent être considérées comme des conditions nécessaires à la décision. En revanche, la contingence du choix en est bien une.

L'influence des émotions sur les décisions est elle causale ?

Or, si les émotions sont nécessaires, comment est-il possible qu'elles exercent une influence sur les décisions sans leur faire perdre leur contingence, c'est-à-dire sans les faire disparaître en tant que décisions ? En effet, si la notion d'influence est à comprendre comme une action consistant à imprimer, même de manière indirecte ou partielle, une modification à l'objet sur lequel elle porte, à la manière dont la Lune par exemple influence la croissance des végétaux, alors il s'agit d'une relation de type causal, qui est une relation nécessaire, entre un ou plusieurs paramètres incidents et un résultat observé : on ne pourrait pas parler de cause si un même jeu de paramètres ne produisait pas nécessairement toujours le même résultat. Aussi, si c'est causalement que certains comportements sont modifiés par les émotions, ceux-ci ne peuvent relever d'une décision, mais uniquement de réactions de type réflexes, physiologiques ou neurologiques. C'est ainsi que Joseph LeDoux interprète les comportements de vigilance ou de retrait qui accompagnent ce qu'il identifie chez le rat comme une émotion de peur. De tels comportements ne sont alors pas le fruit de décisions, mais constituent ce qu'il nomme des « réactions émotionnelles¹⁰ ».

¹⁰ J. LEDOUX, *op. cit.*

C'est pourtant bien de cette manière qu'Emmanuel Kant conçoit la relation des passions aux comportements : en tant qu'inclinations de la sensibilité, elles appartiennent au monde des phénomènes et obéissent à ce titre à la détermination causale. Si les humains peuvent prendre des décisions, s'ils sont capables d'« arbitrer » entre plusieurs options, c'est parce que leur raison introduit sa propre détermination, libre de celle des phénomènes. « L'arbitre humain est à vrai dire un arbitre sensible, non point animal, mais libre, parce que la sensibilité ne rend pas son action nécessaire, mais que réside dans l'homme un pouvoir de se déterminer par lui-même indépendamment de la contrainte exercée par des penchants sensibles¹¹ ». Or, si la raison introduit une liberté d'arbitre, c'est-à-dire un écart à la détermination causale des phénomènes, et maintient ainsi la contingence de la décision, l'ampleur de cet écart est par définition indéterminable causalement, et aucun observateur extérieur ne peut la prédire. Autrement dit, si l'on introduit la liberté de l'arbitre pour sauvegarder la contingence de la décision, on perd en contrepartie toute possibilité de caractériser le lien causal, c'est-à-dire nécessaire, entre émotions et actions.

En somme, lorsqu'on conçoit l'influence des émotions sur les décisions comme une influence causale, on fait face à une impasse : ou bien on veut maintenir cette causalité et alors on perd la contingence de la décision, et la décision avec elle ; ou bien on veut maintenir cette contingence et c'est alors la causalité qui disparaît. Comment l'influence des émotions sur les décisions est-elle dès lors possible, si elle n'est pas une relation causale ?

Rappelons que cette influence n'est d'abord qu'un autre nom pour désigner une corrélation, sans qu'on puisse aucunement préjuger de la nature de cette relation. Or il existe de nombreuses manières d'interpréter une corrélation entre deux phénomènes, et pas seulement comme un lien de causalité entre l'un et l'autre. On peut par exemple supposer une cause tierce commune ; mais dans le cas qui nous occupe, une telle interprétation attribuerait de nouveau une cause aux décisions, ce qui leur ferait tout autant perdre leur contingence, même si cette cause n'est pas l'émotion elle-même.

¹¹ E. KANT, *Critique de la Raison Pure* (1781), trad. E. Renaut, Paris, Flammarion, « GF », 2006, p. 496 (Dialectique transcendantale, L. 2, Chap. 2, Sect. 9, III).

Première interprétation : un même objet et une même cause formelle

Pour échapper à ce problème, on peut recourir, plutôt qu'au concept de cause, à celui de conditions nécessaires ici encore : si un certain type d'émotions est souvent corrélé à un certain type de décisions, ce peut être parce qu'elles ont en commun non pas des causes, qui seraient des conditions suffisantes à leur occurrence, mais des conditions nécessaires, c'est-à-dire des conditions sans lesquelles elles ne pourraient survenir. Or il se trouve que, dans le cas de la peur et de la décision de fuir, il existe deux conditions nécessaires qui leur sont communes : la situation qui occasionne la peur et la fuite, et le fait que cette situation soit perçue comme un danger. David Hume désigne la première condition comme l'objet de l'émotion, et la seconde comme sa cause¹². Anthony Kenny pour sa part, appelle la seconde « objet formel¹³ », qu'il définit comme la caractéristique de tout objet face auquel ce type d'émotion se manifeste. Pour notre part, nous l'appellerons « cause formelle », puisque c'est cette notion que Kenny emprunte explicitement à la scolastique, qui elle-même la tient directement d'Aristote¹⁴. Contrairement à Hume cependant, Kenny ne réserve pas cette notion aux objets des seules émotions, mais l'applique à toute action, comme ce qui caractérise le type d'action dont elle relève. Ainsi la saleté est ce qui caractérise tout objet de l'action de nettoyer, et l'humidité ce qui caractérise tout objet de l'action de sécher. A quoi l'on peut ajouter le danger comme caractéristique de tout objet de l'action de fuir : tout ce qui est fui est vu comme dangereux, sinon ce ne serait pas une fuite. Le danger apparaît ainsi comme une condition nécessaire à la fuite, autant qu'à la peur, puisque si aucun danger n'est perçu, tout comportement et tout émoi qu'on observerait ne pourrait être appelé ni fuite, ni peur.

Le fait qu'une émotion et un comportement partagent ainsi deux conditions nécessaires, leur objet et leur cause formelle, permet de rendre compte de l'existence d'une corrélation entre eux, puisqu'en l'absence de ces deux conditions nécessaires, ces deux attitudes ne peuvent se manifester, ou ne peuvent être identifiées comme une émotion et un comportement du type correspondant. Sous cette forme, on dispose donc d'une interprétation de la corrélation plus précise que celle qui consiste à

¹² D. HUME, *Traité de la nature humaine* (1739), trad. fr. J.-P. Cléro, Paris, Flammarion, « GF », 1991, II.1.2.

¹³ A. KENNY, *Action, Emotion and Will*, New York, Routledge & Kegan Paul, 1963, p. 189.

¹⁴ ARISTOTE, *Métaphysique*, trad. fr. M.-P. Duminil et A. Jaulin, Paris, Flammarion, « GF », 2008, L. Δ, Chap. 2, 1013a27.

simplement identifier les émotions à des « tendances à l'action¹⁵ ». En outre, le caractère non systématique de la corrélation entre émotions et décisions confirme que ce ne sont pas des conditions suffisantes qui sont partagées. Dans le cas de la peur et de la fuite par exemple, le danger n'est une condition suffisante ni de la première, puisque je peux percevoir un danger sans en être effrayé, si je suis stoïcien par exemple ; ni de la seconde puisque je peux percevoir un danger sans le fuir, si j'en suis empêché ou si je suis courageux par exemple. Parmi les conditions suffisantes ainsi écartées, figurent notamment les causes efficientes, dont nous avons déjà vu précédemment que les décisions en sont de toute façon dépourvues, puisqu'elles sont contingentes.

Il resterait alors à vérifier si cette interprétation s'applique à d'autres émotions et à d'autres décisions que la peur et la fuite. A défaut de pouvoir entreprendre ici un examen systématique, nous pouvons au moins nous demander si cette hypothèse s'applique à un ou deux autres cas, notamment celui de la culpabilité évoqué précédemment : cette émotion partage-t-elle son objet et sa cause formelle avec des décisions qui lui sont régulièrement corrélées ? De fait, on ne se sent coupable que des fautes qu'on considère avoir commises, et ces mêmes fautes sont également l'occasion des excuses que l'on présente ou des réparations que l'on propose à leur propos. La notion de faute apparaît ainsi comme la cause formelle tant de la culpabilité que des excuses ou des réparations, et de tels comportements accompagnent souvent cette émotion. L'interprétation précédente semble donc confirmée quant à « l'influence » de la culpabilité sur les excuses ou les réparations.

De telles attitudes ne sont cependant pas celles dont Robert Frank cherche à expliquer en quoi la culpabilité les promeut. Frank cherche en effet avant tout à rendre compte de l'existence d'attitudes prosociales telles que l'honnêteté ou la sincérité. Or de telles attitudes n'ont pas la faute pour objet ni pour cause formelle. Si la culpabilité exerce une influence sur elles, l'interprétation précédente ne peut donc pas en rendre compte. Celle proposée par Frank procède en deux temps : je me comporte mal une première fois, et j'en ressens de la culpabilité, ce qui me dissuade de mal me comporter toutes les fois suivantes, de sorte que je n'ai plus ensuite à ressentir à nouveau la douleur de cette émotion. La culpabilité jouerait ainsi le rôle de révélateur de normes sociales, que j'aurais enfreintes une première fois, et que je me garderais d'enfreindre ensuite par la conscience que cette émotion m'en aurait conférée. Un tel mécanisme relèverait alors

¹⁵ N. H. FRIJDA, *op. cit.*

de ce qui est parfois appelé la « découverte émotionnelle », et qui est plus souvent illustré par des émotions comme l'indignation, lorsque celle-ci nous fait prendre conscience des règles morales qui sont les nôtres face à des actes jusqu'alors inédits, ou comme l'émotion esthétique, lorsque celle-ci nous fait découvrir notre propre sensibilité à des images ou à des sons que nous percevons pour la première fois. Cette notion peut cependant tout aussi bien s'appliquer aux émotions qui viennent « perturber » les décisions : là aussi, les émotions font valoir certains désirs dans notre appréhension de la situation, mais ceux-ci sont vus comme illégitimes dans le cadre de la décision à prendre, au contraire des cas habituellement désignés comme de « découverte émotionnelle ». Nous étendrons ici cette notion à tous les cas de mise en exergue d'une règle ou d'un désir par une émotion, quelle que soit sa légitimité supposée.

La comparaison entre la culpabilité et d'autres émotions comme l'indignation ou l'émotion esthétique semblent toutefois rencontrer une limite au niveau des actions qu'elles promeuvent. Celles encouragées par ces deux dernières émotions, par exemple l'engagement militant et la fréquentation des musées et des concerts, sont en effet autant d'occasions de manifester à nouveau ces émotions, alors que les actes prosociaux préviennent au contraire toute nouvelle manifestation de culpabilité. C'est que ces deux émotions, contrairement à la culpabilité, partagent avec les comportements associés les mêmes causes formelles : l'injustice pour la première, la beauté pour la seconde. Elles constituent donc une nouvelle illustration de notre première interprétation, mais ne contribuent en rien à éclairer le cas proposé par Frank.

Pour rendre compte de cette spécificité, Franck franchit donc un pas supplémentaire : la culpabilité ressentie une première fois montrerait à l'individu que la douleur durable qu'elle lui fait subir représente un « coût » à long terme supérieur au coût à court terme que peut représenter pour lui le fait de se comporter honnêtement. Une telle interprétation suppose donc une conception de la décision qui est celle d'un calcul d'optimisation de gains et de coûts prévisionnels. Or nous avons dit précédemment que, si un tel calcul peut certes venir pondérer les différentes options possibles, il ne peut en aucun cas venir déterminer quelle sera l'option retenue, car une telle détermination ferait disparaître la contingence du choix, et donc toute décision possible. Comment interpréter alors l'influence de la culpabilité sur la décision d'agir honnêtement, tout en maintenant la contingence de cette dernière ?

Deuxième interprétation : une même valeur, norme ou fin

Pour y parvenir, nous pouvons considérer plus largement les cas où la décision est corrélée à des émotions portant sur un objet différent de celui de la décision, et que l'économie expérimentale appelle « émotions exogènes¹⁶ », par opposition aux « émotions endogènes » examinées précédemment. C'est le cas notamment des comportements qui varient avec l'humeur, cette dernière étant souvent considérée comme un état émotionnel dépourvu d'objet. C'est aussi le cas des personnes qui, animées d'une joie induite par le visionnage d'un film comique, se comportent de manière plus généreuse ou dépensière que celles qui ont visionné un film déprimant ou angoissant. L'influence d'émotions induites de la sorte a été mesurée expérimentalement, en particulier sur des décisions prises dans le cadre du jeu dit de « l'ultimatum », où deux joueurs ne remportent une somme d'argent telle que répartie entre eux par le premier joueur, que si le second joueur accepte cette répartition ; sinon la somme est perdue pour les deux joueurs. On observe que, lorsqu'un sentiment de colère ou d'indignation est préalablement induit chez le second joueur, celui-ci a tendance à refuser davantage les répartitions qui lui sont peu favorables ; et lorsque ce sentiment est induit chez le premier joueur, celui-ci a tendance à procéder à davantage de répartitions moins défavorables au second joueur¹⁷. De telles corrélations semblent assez comparables à celles évoquées par Frank entre la culpabilité et les comportements honnêtes ou sincères.

Avant de proposer une interprétation de cette corrélation, nous allons examiner ce qui se passe lorsque la décision est influencée par une émotion encore plus étrangère à la décision, à savoir lorsque l'émotion est manifestée par un individu distinct de celui qui décide. Dans le même jeu, on observe en effet que le premier joueur a également tendance à procéder à des répartitions moins défavorable au second joueur lorsque, aux tours précédents (avec le même partenaire ou non), le second joueur a manifesté de l'indignation à des répartitions qui lui étaient particulièrement défavorables. Une telle influence des émotions d'un individu sur les décisions d'un autre, est ce que plusieurs auteurs qualifient de rôle « stratégique » des émotions¹⁸, au sens où les émotions seraient un moyen

¹⁶ E. PETIT, *Economie des émotions*, Paris, La Découverte, 2015.

¹⁷ E. ANDRADE & D. ARIELY, « The enduring impact of transient emotions on decision making », *Organization Behaviour and Human Decision Processes*, 109, 2009, p. 1-9.

¹⁸ J.-P. SARTRE, *Esquisse d'une théorie des émotions* ; R. C. SOLOMON, *The Passions* ; P. DUMOUCHEL, *Emotions. Essai sur le corps et le social*, Paris, Synthélabo, 1995.

d'infléchir le comportement du second dans une direction souhaitée par le premier. Ce rôle semble même celui endossé avant tout autre par les caprices. Comment comprendre alors que les états émotionnels d'un individu, nécessaires, puissent ainsi infléchir les décisions d'un autre individu sans faire disparaître leur contingence, c'est-à-dire leur possibilité d'échapper à cette inflexion ? En quoi peut consister une telle influence si elle ne relève pas d'une nécessité logique, physique ou biologique ?

Dans la mesure où une décision consiste à retenir une option parmi plusieurs possibilités, la manière la plus immédiate de peser sur ce choix consiste à déplacer, restreindre ou élargir le champ des options disponibles. On peut y parvenir en présentant certaines d'entre elles comme inaccessibles alors qu'elles étaient d'abord envisagées, et en en présentant d'autres comme accessibles alors qu'elles étaient d'abord écartées. Lorsque le second joueur a manifesté son indignation en refusant certaines répartitions antérieures, le premier joueur a été conduit à ne plus considérer les répartitions dont il sait à présent que le second joueur risque plus sûrement de les refuser. Pour autant, son choix n'est pas restreint à une seule option : plusieurs restent acceptables par le second joueur, y compris d'ailleurs toutes les répartitions défavorables au premier joueur ; ainsi que celles inacceptables pour le second, puisque rien ne contraint à ne pas les jouer même si on les sait perdantes pour les deux joueurs. Les options envisageables dans le jeu de l'ultimatum sont ainsi bornées vers le bas par ce qui est acceptable pour le second joueur, et vers le haut par ce qui l'est pour le premier, mais ces deux bornes ne sont pas des limites, au sens où elles peuvent toujours être enfreintes, même si c'est au détriment d'un joueur voire des deux ; c'est en cela qu'elles maintiennent possible une décision. L'influence de l'indignation du second joueur consiste ainsi à rehausser la borne inférieure, tout en laissant possibles toutes les options au-dessus de cette borne, mais aussi en dessous.

On peut à présent proposer une interprétation similaire au sujet de l'influence des émotions exogènes d'un individu sur ses propres décisions : ces émotions n'agissent pas directement sur la décision, mais déplacent, restreignent ou élargissent le champ des options considérées comme envisageables par cet individu, parmi le champ plus large de toutes les options possibles. L'indignation, la colère, la tristesse ou la joie que nous éprouvons, nous font ainsi envisager différemment le même ensemble de possibilités.

Reste cependant à préciser ce qu'on désigne ici par « options envisageables » : s'agit-il de celles qui optimisent des gains prévisionnels ? Lorsque l'indignation était celle du second joueur, le choix du premier

semblait en effet anticiper les refus probables du second joueur à des répartitions ultérieures qui lui seraient très défavorables. Mais lorsque cette indignation est celle du premier joueur lui-même, comment celle-ci pourrait-elle participer à une anticipation supposée de la réaction du second joueur ? Lorsqu'on remplace le jeu de l'ultimatum par celui dit du « dictateur », où le second joueur n'a aucun droit de veto sur la répartition décidée par le premier, on observe que celui-ci persiste à écarter les répartitions trop défavorables au second joueur¹⁹. Ceci montre que le champ des options adoptées, et donc jugées envisageables, subit le même déplacement que dans le jeu de l'ultimatum, alors même que les réactions prévisibles du second joueur n'ont plus aucun rôle dans un éventuel calcul d'optimisation. Les expérimentateurs interprètent cette rémanence comme une « cohérence du comportement basée sur les croyances », au sens où l'indignation du premier joueur manifesterait chez lui l'existence de certaines « croyances » avec lesquelles il se ferait un devoir de rester cohérent dans ses prises de décisions ultérieures.

Nous pouvons cependant reformuler plus précisément cette interprétation, à partir de la notion de découverte émotionnelle évoquée précédemment. Nous avons en effet présenté l'indignation, lorsqu'elle se manifeste à l'occasion de situations inédites, comme un révélateur des règles morales auxquelles l'individu se réfère sans qu'il l'ait su jusqu'alors ou en ait eu une conscience nette. Lorsqu'une indignation est induite chez le premier joueur, certaines normes de conduite, liées à la justice ou à l'équité par exemple, lui deviennent plus présentes à l'esprit. Or en tant qu'elles sont des normes, elles s'appliquent aussi bien au comportement d'autrui, ce qui a rendu possible l'induction émotionnelle, qu'à son propre comportement, et aussi bien en dehors du jeu, qu'en son sein. A l'intérieur du jeu, elles viennent alors s'ajouter aux autres règles en vigueur, c'est-à-dire aux règles du jeu lui-même, que le joueur doit respecter s'il prétend jouer à ce jeu, règles prudentielles de maximisation des gains en l'occurrence, et que rien n'indique qu'il les applique aussi en dehors du jeu, à la différence de ces normes de conduite morales. L'espace des options envisageables pour le premier joueur est ainsi borné d'un côté par un objectif d'optimisation, et de l'autre non par une anticipation du comportement du second joueur, mais par une norme de justice ou d'équité s'appliquant à lui-même. On pourrait vérifier cette hypothèse en observant, dans un jeu du dictateur, la corrélation entre les décisions du premier joueur et une indignation manifestée par le second joueur lors de parties

¹⁹ E. ANDRADE & D. ARIELY, *art. cit.*

antérieures : si le premier joueur tend à procéder à des réparations moins défavorables au second joueur, bien que celui-ci n'ait aucun droit de veto, cela confirmerait le rôle des règles morales dans sa décision, en complément des règles prudentielles propres au jeu.

Ce que nous voulons ainsi mettre en évidence, c'est que les règles prudentielles sont un type spécifique de règles à côté d'autres types de règles, de même que l'intérêt personnel est un type particulier d'objectif à côté d'autres types d'objectifs, et qu'on peut interpréter les décisions dans leur rapport à ces différents types de règles sans qu'on ait besoin de réduire les uns aux autres, comme on l'a déjà souligné précédemment. Mais même lorsque la décision n'est guidée que par des règles d'optimisation de gains, condition qu'on ne rencontre peut-être que dans le cadre des jeux de l'économie expérimentale, le choix reste non déductible d'un calcul. Il le serait en effet uniquement dans le cas où les règles seraient si contraignantes qu'elles ne laisseraient qu'une seule option possible ; mais on ne pourrait alors plus dire qu'on a encore le choix.

La décision procède au contraire d'un choix contingent entre plusieurs options possibles, et considérées comme praticables ou non au regard d'un faisceau de règles et d'objectifs qu'on leur estime applicables. L'influence qu'une émotion peut exercer sur la décision consiste alors à déplacer le champ des options possibles, en modifiant le faisceau de règles et d'objectifs considérées comme applicables. Ces normes et ces fins applicables peuvent également être appelées « manières de voir » ou « représentations » (*phainomenon*) de la situation de décision, pour reprendre les formulations d'Aristote : « Car la manière de voir n'est pas la même selon que l'on aime ou que l'on déteste, que l'on est en colère ou pacifiquement disposé²⁰ » ; par exemple la colère se manifeste « à cause de ce qui apparaît (*phainomai*) comme un acte de dépréciation²¹ ».

Lorsqu'une émotion se manifeste, on peut donc chercher à identifier la norme, la valeur ou la fin à laquelle elle se rapporte : s'agit-il d'une satisfaction obtenue, d'une attente déçue, d'une norme d'équité enfreinte, d'un danger anticipé ? La cause formelle de l'émotion apparaît ici comme la manière dont la situation émouvante est rapportée à cette règle ou à cet objectif de référence, c'est-à-dire si elle s'y conforme, s'en rapproche ou au contraire s'en éloigne. Ma culpabilité par exemple, témoigne que mon comportement s'est écarté d'une norme de conduite, et ma peur montre que les événements que j'anticipe vont à l'encontre d'une fin mienne. Les

²⁰ ARISTOTE, *Rhétorique*, L. II, Chap. 1, 1377b31.

²¹ *Ibid.*, 1378b33.

comportements subséquents n'ont pas la même cause formelle, mais ils en conserve l'élément de référence : l'honnêteté visera à se conformer à la même norme de conduite que celle que la culpabilité a perçue comme enfreinte, et la vigilance visera à garantir l'atteinte de la même fin que celle que la peur a perçue comme menacée. Ainsi, de tels comportements ne peuvent être définis qu'en rapport à cette norme ou à cette fin, qui apparaissent donc comme des conditions nécessaires à ceux-ci : sans elles, on n'observerait ni honnêteté, ni vigilance. Or elles sont aussi des conditions nécessaires aux émotions corrélatives, puisqu'elles sont un élément de leur cause formelle : la norme enfreinte pour la culpabilité, et la fin menacée pour la peur. Les normes ou les fins constituent donc des conditions nécessaires tant des émotions que des décisions : si je ne poursuivais pas telle fin, si je n'avais pas tel désir ou tel intérêt, si je ne me référais pas à telle valeur ou à telle norme, je n'aurais aucune raison d'adopter l'émotion correspondante, ni de borner ma décision aux choix qui s'y conforment. A l'instar de notre première interprétation, ce sont ici encore des conditions nécessaires communes qui permettent de rendre compte de la corrélation entre émotions et décisions observées. Et ici aussi, ces conditions ne sont pas suffisantes pour que se manifeste l'émotion qui les révèle, ni pour que soit prise la décision qui s'y conforme.

Conclusion

L'influence des émotions sur les décisions ne procède donc pas, comme ce terme pourrait le laisser entendre, d'une détermination causale entre les deux phénomènes, mais de la prise en compte par la décision, d'une norme, d'une valeur ou d'une fin que l'occurrence de l'émotion vient mettre en exergue aux côtés des autres règles et objectifs considérées comme applicables à la décision. Les émotions peuvent ainsi mettre en avant aussi bien des règles morales ou des objectifs sociaux, que des règles prudentielles et des buts personnels. Considérées dans leur ensemble, les émotions ne sont donc pas susceptibles d'orienter les décisions davantage dans le sens des normes sociales que dans celui des intérêts individuels. C'est d'ailleurs cette polyvalence qui conduit souvent à distinguer parmi elles, d'un côté les sentiments dits moraux tels que l'indignation ou la honte, et de l'autre les émotions non morales comme la peur ou la joie. Toutes semblent cependant capables d'exercer leur « influence », que ce soit lorsqu'elles sont occasionnées par la situation sur laquelle porte également la décision, dans le cas des émotions dites « endogènes », ou

lorsqu'elles sont occasionnées par une situation distincte, dans le cas des émotions « exogènes » ; et que ce soit lorsqu'elles se manifestent chez les individus qui décident, ou chez leurs interlocuteurs. Pour autant, les décisions n'ont pas besoin des émotions pour tenir compte de tout type de règles, morales ou prudentielles : les émotions ne sont des conditions ni nécessaires, ni suffisantes, aux prises de décision. De sorte que c'est moins l'analyse de la notion d'émotion, que celle de décision, non réduite aux seules fins calculables, qui permet de comprendre comment les décisions peuvent être infléchies par des facteurs extérieurs comme les émotions.

Bibliographie

- ANDRADE E. & ARIELY D., « The enduring impact of transient emotions on decision making », *Organization Behaviour and Human Decision Processes*, 109, 2009, p. 1-9.
- ARISTOTE, *Ethique à Nicomaque*, trad. fr. R. Bodéüs, Paris, Flammarion, « GF », 2004
- ARISTOTE, *Rhétorique*, trad. fr. P. Chiron, Paris, Flammarion, « GF », 2007
- ARISTOTE, *Métaphysique*, trad. fr. M.-P. Duminil et A. Jaulin, Paris, Flammarion, « GF », 2008
- DUMOUCHEL P., *Emotions. Essai sur le corps et le social*, Paris, Synthélabo, 1995.
- FRANK R. H., *Passion within Reason. The strategic role of the emotions*, New York, Norton, 1988
- FRIJDA N. H., *The Emotions*, Cambridge University Press, 1986
- HOBBS T., *De la liberté et de la nécessité*, trad. fr. F. Lessay, Paris, Vrin, 1977
- HUME D., *Traité de la nature humain* (1739), trad. fr. J.-P. Cléro, Paris, Flammarion, « GF », 1991
- KANT E., *Critique de la Raison Pure* (1781), trad. E. Renaut, Paris, Flammarion, « GF », 2006
- KENNY A., *Action, Emotion and Will*, New York, Routledge & Kegan Paul, 1963
- LEDOUX J., *Le Cerveau des émotions* (1996), trad. fr. P. Kaldy, Paris, Odile Jacob, 2005
- PETIT E., *Economie des émotions*, Paris, La Découverte, 2015
- SARTRE J.-P., *Esquisse d'une théorie des émotions* (1938), Paris, Hermann, 2010
- SOLOMON R.-C., *The Passions*, New York, Doubleday-Anchor, 1976