

# Théorie des émotions et analyse économique : une revue<sup>1</sup>

Emmanuel Petit\*

Depuis la revue séminale d'Elster [1998], une abondante littérature a révélé l'intérêt croissant des économistes autour de la question des émotions. L'introduction de l'émotion dans l'analyse économique a été effectuée essentiellement à partir d'une conception psychologique et neurologique de l'émotion. Développer une économie des émotions plus riche et plus complète rend nécessaire de puiser également dans d'autres approches de l'émotion issues notamment de la sociologie, de l'anthropologie, de l'histoire ou de la philosophie. L'objectif de cet article est de contribuer à enrichir les travaux des économistes dans ce domaine en proposant un état de l'art pluridisciplinaire synthétique des connaissances issues de la théorie des émotions. Il s'agit tout d'abord d'identifier les grandes étapes de construction de cette théorie et d'en extraire les propriétés essentielles des émotions. Il s'agit ensuite d'illustrer comment ces connaissances ont été mobilisées dans l'analyse économique en tenant compte de la diversité des approches caractéristique de la discipline.

**Théorie des émotions – Économie comportementale – Sociologie économique – Institutions – Peur**

## *Emotion Theory and Economic Analysis: A Review*

Since Elster's seminal review [1998], an abundant literature has revealed the growing interest of economists in the question of emotions. The introduction of emotion into economic analysis has been based essentially on a psychological and neurological conception of emotion. Developing a richer and more complete economics of emotions makes it necessary to also draw on other approaches to emotion from sociology, anthropology, history and philosophy. The objective of this article is to contribute to enrich the work of economists in this field by proposing a multidisciplinary state of the art of the knowledge derived from the theory of emotions. First, we identify the main stages of construction of this theory and we highlight the essential properties of emotions. Secondly, we show how this knowledge has been used in economic analysis, taking into account the diversity of approaches characteristic of the discipline.

***Emotion theory – Behavioural Economics – Economic sociology – Institutions – Fear***

*Classification JEL: C70, C90, A12, Z13*

1. Je remercie les deux rapporteurs anonymes de la revue pour leurs remarques et leurs suggestions qui m'ont permis d'approfondir et d'éclairer de nombreux points évoqués dans ce texte. Toute ma gratitude à Anna Tcherkassof pour sa relecture attentive de la section 2 (« la science des émotions »).

\* Univ. Bordeaux, CNRS, BSE, UMR 6060, F-33600 Pessac, France. Courriel : emmanuel.petit@u-bordeaux.fr ; site Internet : <https://gretha.cnrs.fr/emmanuel-petit/>

# 1. Introduction

Depuis la revue séminale d'Elster [1998], une abondante littérature a révélé l'intérêt croissant des économistes autour de la question des émotions (Loewenstein [2000], Camerer *et al.* [2005], Rick et Loewenstein [2008], Lerner *et al.* [2015], Petit [2009, 2015], Dunning *et al.* [2017], Gomes [2017], Winter [2017], Wälde et Moors [2017], Tkach [2019], Rolls [2019]). Comme dans de nombreuses disciplines académiques, les économistes ont accompagné ce que les historiens ont appelé « le tournant émotionnel » (Plamper [2010]), un extraordinaire engouement né au milieu des années 1990 pour l'étude des émotions. En économie, les émotions sont aujourd'hui principalement mobilisées et étudiées dans un cadre expérimental puis introduites dans les modélisations comportementales de façon à améliorer les modèles existants de la conduite humaine. L'« économie des émotions » (Petit [2015]) a permis de « revisiter » le modèle de la rationalité parfaite (Elster [1996], Kahneman [2012], Rolls [2019]), a introduit une pluralité de motivations sociales et/ou morales (Jourdeuil et Petit [2015]) et a conduit à de nouvelles modalités d'intervention des autorités publiques comme le paternalisme émotionnel (Schultz *et al.* [2007]).

L'introduction de l'émotion dans l'analyse économique a été effectuée essentiellement à partir d'une conception psychologique et neurologique de l'émotion. Comme le suggérait Elster [1998], cette conception a permis (i) de ranger l'émotion dans des catégories facilement mobilisables par les économistes, (ii) de lui donner une définition fonctionnelle (multi-componentielle) particulièrement adaptée à l'individualisme méthodologique pratiqué en économie expérimentale et comportementale et surtout (iii) de fournir des instruments de mesure et d'induction des émotions précis et efficaces. La théorie des émotions qui s'est constituée progressivement au cours du XX<sup>e</sup> siècle recouvre cependant un champ d'analyse beaucoup plus large que celui pris en compte par la psychologie et les neurosciences. D'autres disciplines – comme la sociologie, la philosophie, l'anthropologie, l'histoire ou encore la littérature – ont, elles aussi, construit une théorie des émotions élaborée et féconde. Les travaux récents sur la théorie des émotions montrent par ailleurs qu'il existe aujourd'hui une convergence entre des approches qui autrefois étaient opposées et jugées incompatibles (biologie vs anthropologie, psychologie vs sociologie).

Développer une « économie des émotions » plus riche et plus complète rend nécessaire de connaître et de puiser dans les différentes approches de l'émotion, en ne se limitant pas à la seule conception de la psychologie et/ou de la neurologie. L'objectif de cette revue est donc de contribuer à enrichir les travaux des économistes dans ce domaine en proposant un état de l'art pluridisciplinaire synthétique des connaissances issues de la théorie des émotions. Il s'agit tout d'abord d'identifier les grandes étapes de construction de cette théorie et d'en extraire les propriétés essentielles des émotions (2). Il s'agit ensuite d'illustrer – de la façon la plus extensive possible mais sans prétendre naturellement à l'exhaustivité – comment ces connaissances ont été mobilisées dans l'analyse économique en tenant compte de la diversité des appro-

ches caractéristique de la discipline (3). Nous terminerons cette revue de la littérature sur la théorie et l'économie des émotions en discutant et en identifiant les axes de recherche les plus féconds et les plus prometteurs pour les économistes (4). Nous concluons enfin brièvement (5).

## 2. La science des émotions : expression, comportement et construction sociale

Il est possible de juxtaposer deux grandes conceptions dans les approches scientifiques contemporaines de l'émotion<sup>23</sup>. On trouve tout d'abord les auteurs qui considèrent que les émotions correspondent à une réalité objective empirique que l'on peut définir, analyser, évaluer et décomposer. Schématiquement, les tenants de cette première tendance se situent davantage dans les sciences du vivant, dans les sciences médicales ou dans les sciences expérimentales comme la psychologie ou les neurosciences. Au sein de cette première tendance, il y a, d'une part, ceux qui accordent la primauté à la dimension corporelle, physiologique, biologique de l'émotion (2.1) et, d'autre part, ceux qui, en relativisant la portée du corps, révèlent l'importance de la cognition et des processus psychologiques (2.2).

D'autres auteurs posent à l'opposé que les émotions doivent être considérées plutôt comme des objets sur lesquels on peut formuler un discours sans pour autant prétendre à une mesure opérationnelle. Ces auteurs partagent l'idée que l'esprit humain fonde sa capacité de connaissance sur des relations

---

2. Il s'agit naturellement d'une juxtaposition schématique qui permet d'aborder la question de l'émotion avec de la clarté et une relative simplicité, notamment pour des non-initiés. Pour autant, le lecteur doit garder à l'esprit que la porosité, la contiguïté et l'imbrication entre les travaux de chercheurs appartenant à différentes disciplines (neurologie, sociologie, psychologie sociale, anthropologie, philosophie, etc.) est bien plus grande que ce que suggère la présentation qui suit de la théorie des émotions. Certains travaux notamment se trouvent explicitement à la frontière entre ces disciplines (imbriquant par exemple à titre illustratif les neurosciences et l'histoire (voir à ce propos l'ouvrage au titre évocateur de Smail [2007])).

3. Nous renvoyons dans ce qui suit aux références et aux éditions originales des textes ou des ouvrages des auteurs cités. Pour des revues académiques disciplinaires extensives et récentes sur la théorie des émotions, le lecteur pourra consulter notamment Lewis *et al.* [2010] et Tcherkassoff [2008] en psychologie, Panksepp [2004] en neurosciences, Stets et Turner [2014] en sociologie, Goldie [2009] en philosophie, Beatty [2019] en anthropologie, Biess et Gross [2014] en philosophie des sciences, Hoggott et Thompson [2012] et Nussbaum [2013] en sciences politiques, Plantin [2011] en sciences de la communication. L'histoire des émotions a été recensée de façon remarquable par Corbin *et al.* [2016-2017]. Pour une introduction en histoire, voir également Plamper [2015] ainsi que les articles de Boquet et Nagy [2011, 2016]. Pour une lecture historique du mot « émotion », se référer à Dixon [2012]. Le lecteur trouvera également une synthèse de la place de l'émotion dans l'art dans Bernard *et al.* [2016], en architecture, dans Thibault [2010], et autour de la question patrimoniale, dans Fabre [2013]. Sur la place des émotions dans la construction du savoir scientifique, se reporter au très bel ouvrage de Waquet [2019]. Enfin, pour des dictionnaires synthétiques et éclairés des mots de l'émotion et des « passions sociales », voir respectivement Smith [2019] et Origg [2019].

et des associations plutôt que sur des causalités pures. Les partisans de cette seconde conception se situent en sciences humaines et sociales (histoire, sociologie, anthropologie, etc.) et mettent en évidence la portée des normes sociales et des cultures dans lesquelles l'émotion s'exprime : cela relève de ce qu'on appelle la « construction sociale » des émotions (2.3).

## 2.1. La dimension physiologique et biologique de l'émotion

La première approche scientifique de la théorie des émotions met l'accent sur la dimension physiologique, biologique et universelle de l'émotion. On peut la résumer en disant que l'émotion est située dans le corps et qu'en conséquence les émotions peuvent être produites, exprimées et reconnues par tout humain, quelle que soit sa culture. Une émotion comme la peur, par exemple, aurait cette dimension universelle, innée, naturelle, qui se manifeste par certaines expressions du visage (crispation) ou du corps (tremblement, sueur froides, palpitations, etc.).

Depuis très longtemps, de nombreux penseurs ont cherché à localiser l'émotion dans le corps. C'est le cas de plusieurs auteurs grecs (Hippocrate, Gallien), des romains, des théologiens ecclésiastiques (Augustin, Thomas d'Aquin), mais aussi de Descartes [1649], Condillac [1754], Smith [1759] ou Diderot et d'Alembert [1765]. C'est cependant grâce à la théorie de l'évolution de Darwin [1872] que les théories corporelles de l'émotion bénéficient d'une impulsion majeure. Dans l'approche naturaliste de Darwin [1872], les émotions sont conçues comme des vestiges actuels des origines lointaines de l'espèce humaine. Elles servent l'organisme en lui permettant de réagir à des comportements appropriés face aux dangers issus de l'environnement. Par exemple, dans le cas de la surprise, l'ouverture des yeux et la fixité du regard faciliteraient la détection et l'identification des événements inattendus. Les émotions ont également une fonction primordiale de communication sociale ou de signal lorsque, par l'intermédiaire du corps, elles révèlent les intentions des êtres vivants. L'universalité des émotions est évaluée à l'aune de la reconnaissance des expressions faciales à travers les différentes cultures ; elle génère des émotions dites « de base » qui sont universellement partagées (à l'instar de la peur, la colère, la surprise, le dégoût, la joie et la tristesse). L'intérêt du travail de Darwin [1872] est de codifier sur le plan empirique une méthode rigoureuse d'évaluation des expressions faciales qui sera approfondie par les psychologues et les biologistes un siècle plus tard (Ekman et Davidson [1994], Plutchik [1984]) et utilisée ensuite par les technologies modernes de reconnaissance faciale (notamment pour les émotions dites de « base » ou « universelles » (Ekman [1999]). Darwin [1872] marque ainsi le point de départ de l'étude scientifique de l'émotion.

La vision biologique de l'émotion est appuyée, dans les années 1880, par ce qui apparaît comme la véritable première théorie psychologique de l'émotion, connue sous le nom de théorie de « James-Lange ». Darwin s'intéressait aux aspects expressifs. Le psychologue William James, unanimement reconnu comme le père de la psychologie américaine, et l'anato-

miste Carl Lange, proposent quant à eux une analyse qui s'inscrit certes dans la continuité du naturaliste anglais, mais qui fournit une explication aux mécanismes psychologiques qui sous-tendent l'émotion. La thèse de James-Lange est révolutionnaire tout autant que contre-intuitive. Ces auteurs avancent l'idée que les modifications physiologiques et corporelles, ainsi que les comportements qui y sont associés, ne sont pas la « conséquence » de l'émotion (comme le prétend le sens commun et les approches classiques de l'époque) mais la « cause ». Selon cette conception, prendre conscience de ces modifications physiologiques constitue en soi l'émotion. Par exemple, quand nous nous apercevons que nous sommes en danger, cette perception amorce un ensemble de réponses corporelles et c'est notre conscience de ces réponses qui constitue la peur. C'est ce que James [1884] résume en disant que « nous sommes tristes parce que nous pleurons » ou que « nous avons peur parce que nous constatons que nous tremblons ». Le tremblement n'est donc pas le résultat de l'émotion, sa manifestation, il en est la cause initiale.

La théorie de James-Lange a connu une carrière singulière. D'un côté, elle est rapidement devenue l'« étendard » bien visible d'une science psychologique naissante. D'un autre côté, elle a subi spontanément de nombreuses critiques et n'a pu conduire à une proposition qui fasse consensus au sein de la communauté scientifique. En particulier, pour Cannon [1927], le principal opposant à la théorie dite « périphéraliste » (allusion au fait que la source de l'émotion provient des manifestations corporelles qui se situent en périphérie), celle-ci ne peut distinguer ce qui a trait à l'émotion et ce qui s'en dissocie, est incapable de différencier les émotions entre elles (la joie intense, la grande peur ou la grande tristesse générant les mêmes modifications corporelles), et accorde enfin un poids démesuré à la composante corporelle au détriment des aspects cognitifs. Cannon [1927] énonce alors une théorie centrale de l'émotion qui pose que son siège réside là où personne ne l'avait encore situé, c'est-à-dire, dans les régions situées sous le cortex cérébral (dites « sous-corticales ») et, en particulier, au niveau du « thalamus ». De ces régions partent les innervations parallèles qui déclenchent d'une part les réponses physiologiques et d'autre part l'expérience émotionnelle subjective.

L'intérêt de la proposition « James-Lange » et des travaux de ses contradicteurs est d'alimenter le débat sur la nature de la relation entre émotion et cognition tout au long du XX<sup>e</sup> siècle. Elle trouvera, en partie, sa résolution dans les travaux de Schachter [1964] qui ajoute à l'« éveil physiologique » propre à l'émotion un « étiquetage cognitif », dépendant du contexte, et permet ainsi d'admettre l'aspect indifférencié des manifestations physiques. Comme nous le voyons plus loin, ceci marque le début explicite des théories cognitives et psychosociales des émotions (2.2). Un autre enjeu – portant sur la primauté (ou non) de l'émotion sur la cognition – viendra lui aussi nourrir le renouveau des théories psychologiques de l'émotion dans les années 1980. Le pré-supposé du psychologue social Robert Zajonc est que la première réaction envers un objet ou une personne est une réaction émotionnelle (adaptative) qui peut déboucher sur une réaction cognitive. Tandis que pour le psychologue cognitiviste, Richard Lazarus, la cognition est une condition nécessaire à l'émotion et viendrait donc en première. Le malentendu porte, en fin de compte, sur la façon de définir la cognition. Pour

Zajonc [1980], elle désigne un ensemble de processus délibérés, rationnels et conscients alors que pour Lazarus *et al.* [1980], et pour bien d'autres chercheurs, la cognition peut être rapide, non contrôlable et inconsciente. Ceci nous renvoie aux influences inconscientes de l'émotion et au rôle central que la psychanalyse et la psychiatrie (Sigmund Freud, Pierre Janet, Henri Wallon) ont joué en la matière au début du siècle dernier (voir Chanouf [2004]).

Les travaux récents des neurosciences s'inscrivent dans la continuité des approches biologiques et psychologiques que nous avons évoquées jusqu'ici. De fait, les neurologues localisent les émotions dans le cerveau (et plus largement dans le corps) et s'accordent sur une dimension universaliste et naturaliste de l'émotion. Ils insistent cependant sur les liens existant entre la composante de l'émotion inscrite dans le corps et son prolongement cognitif dans le cerveau : cela vise en particulier la prise en compte de l'intention propre à l'émotion ainsi que sa dimension mémorielle ou temporelle. Damasio [1995] incarne pleinement ce renouveau. Dans la théorie qu'il propose, l'individu commence par appréhender inconsciemment les éléments pertinents d'une situation ou ceux de son environnement proche, ce qui provoque des réactions cérébrales ainsi que des modifications périphériques ou vagales. Comme chez James [1884], c'est lorsque qu'il prend conscience de ces réactions que l'individu prend conscience de l'émotion. Selon Damasio [1995], lorsqu'une situation similaire se présente, elle évoque les représentations cérébrales centrales de l'image du corps liées à ces modifications périphériques. Ces représentations jouent ainsi le rôle de « marqueurs somatiques » qui permettent, quand nous sommes face de nouveau à des situations ou à des événements similaires, de prendre conscience immédiatement de l'émotion, et d'y associer des traits des conduites d'action appropriées. Le marqueur fonctionnerait donc comme une mémoire émotionnelle, un étiquetage émotionnel de l'événement ou du paysage, comme un signal d'alerte ou d'encouragement (inné ou acquis) d'origine cognitive et inconsciente.

La thèse de Damasio [1995] a trouvé un écho très favorable dans le monde académique parce qu'elle a réussi à renverser de façon convaincante l'idée préconçue selon laquelle les émotions seraient un perturbateur de la prise de décision. Ledoux [1998] fait également partie de ceux qui ont permis la réhabilitation des émotions que l'on qualifie de « viscérales ». Il montre que, dans des situations d'urgence (incendie, agression, prédation, etc.), notre perception du danger transite d'abord par notre cerveau émotionnel (via l'amygdale) avant d'être redirigée un quart de seconde plus tard vers le cortex préfrontal. L'existence de ce circuit court sous-cortical permet à l'organisme de réagir rapidement à des configurations élémentaires de stimuli émotionnels, en l'absence de perception et de reconnaissance élaborées. L'émotion, plus que la raison, est ici vitale. De fait, l'opposition rigide entre la raison et l'émotion n'est plus revendiquée par personne parmi les théoriciens de l'émotion. On ne peut plus opposer raison et émotion, facultés cognitives et volitives d'un côté et affectivité corporelle et inconsciente de l'autre, comme l'a fait la pensée occidentale pendant des siècles. Les émotions apparaissent au contraire comme nécessaires à l'être humain pour qu'il puisse poursuivre des activités planifiées à long terme, qu'il soit capable de réagir de façon adéquate aux événements et qu'il entretienne avec

autrui les relations sans lesquelles aucune rationalité pratique n'est possible. Elles ont donc une incidence qui peut être directe, mais aussi indirecte et inconsciente, et qui est très souvent utile pour la prise de décision individuelle.

## 2.2. La dimension cognitive de l'émotion

En face de ceux qui décrivent l'émotion entièrement (ou avant tout) par l'intermédiaire de sa dimension corporelle et biologique, les auteurs cognitivistes et les philosophes de l'esprit vont jusqu'à dire que l'émotion n'est rien d'autre qu'une manifestation de la pensée. Schématiquement, cela sous-tend l'idée que, pour qu'une émotion soit provoquée, l'objet sur lequel porte l'émotion doit affecter ou impliquer l'individu en fonction de son vécu, de son expérience, de ses attentes, de ses intérêts ou de ses objectifs.

Engagée dans la continuité du tournant cognitif en linguistique, la science des émotions connaît un renouvellement profond de ses approches dans la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle. Héritière de la pensée d'Aristote, initiée par Arnold [1960] et par la théorie « cognitivo-physiologique » de Schachter [1964], l'approche cognitive foisonne à partir du début des années 1980, regroupant des psychologues (Nico Frijda, Herbert Simon, Andrew Ortony, Gerald Clore et Allan Collins, Keith Oatley et Philip Johnson-Laird), mais aussi des philosophes influents (Ronald de Sousa, Robert Solomon, Jon Elster). Ces auteurs partagent l'idée que les émotions ne sont pas des passions que nous subirions passivement – Solomon [1976] a dénoncé notamment la version « hydraulique » du courant physiologique de l'émotion – et affirment au contraire que nous sommes activement impliqués dans leur fabrication.

L'histoire commence avec la proposition de Magda Arnold, chercheuse d'origine autrichienne émigrée aux États-Unis, qui relaie l'idée que la perception est toujours le lieu d'une rencontre entre une sensation et les attentes d'un sujet. En ce sens, la perception n'est jamais neutre car elle implique toujours une certaine « coloration » de la relation du sujet à l'objet qu'il perçoit. Cette coloration est ce que Arnold [1960] appelle une « évaluation » (ou « *appraisal* ») de la stimulation affective. Une telle « appréciation » se manifeste par une attitude émotionnelle (dégoût, peur, colère) qui s'installe presque aussi rapidement que la perception elle-même, suscitant des impulsions nerveuses du cortex vers les centres du thalamus et de l'hypothalamus. Ces centres activent à leur tour des modules spécifiques d'expression faciale, de changements physiologiques et d'expérience subjective. Une phase d'évaluation secondaire résulte alors de la prise de conscience de ces différents changements qui sont évalués comme souhaitables ou non.

Dans ce cadre, l'émotion est associée à une « tendance à l'action », selon l'expression de Frijda [1986], qui est davantage une préparation à l'action (une potentialité) qu'un comportement automatique. Frijda [1986] concilie ici habilement l'idée phénoménologique que les émotions ont une visée intentionnelle (comme le suggère Sartre [1938]) et la conception évolutionniste



(darwinienne) d'après laquelle elles auraient des fonctions adaptatives. La culpabilité nous inciterait ainsi à la réparation (d'un tort), l'envie à la destruction (de l'objet désiré), la peur nous enjoindrait d'agresser (l'agresseur), de fuir ou même de nous évanouir. Une tendance à l'action peut ainsi donner lieu (mais pas nécessairement) à toute une gamme de comportements différenciés en fonction de la situation. Ceci dépend, si l'on suit Scherer [2005], de la nature du processus d'évaluation en cours : la situation est-elle nouvelle, plaisante ou déplaisante, conforme ou non à nos objectifs ?

Dans le prolongement de la théorie de l'« évaluation » (Arnold [1960]), de nombreux auteurs (souvent des philosophes) considèrent que les émotions sont davantage qu'une simple appréciation (d'un évènement, d'un comportement) ou qu'un jugement moral : elles sont aussi des « révélateurs » de nos valeurs. Livet [2002] défend en particulier l'idée selon laquelle l'émotion résulterait du décalage, du différentiel, entre la réalité telle que nous la percevons et nos attentes, nos préférences ou nos désirs. L'existence de ce différentiel émotionnel provoque un travail nécessaire de « révision » qui a pour but d'accorder notre perception du monde avec ce que le monde nous dit objectivement. L'émotion nous sert ainsi, comme le fait un signal d'alarme, à réévaluer à moyen terme nos priorités ou à réajuster nos objectifs lorsque la réalité n'est pas conforme à ce que l'on attend d'elle. L'émotion est une forme de guide qui nous permet de nous adapter à notre environnement, à l'instar des « marqueurs somatiques » (Damasio [1995]). Toutefois, lorsque nous résistons de façon chronique et systématique à ce processus de révision, et que l'émotion se répète (qu'il s'agisse de la déception, de la colère ou de toute autre émotion), celle-ci nous révèle l'importance que nous accordons à des désirs, des croyances ou des préférences particulières, qui correspondent en fait à nos valeurs les plus profondément ancrées auxquelles nous ne souhaitons pas renoncer. La dynamique de l'émotion engendrée par ce décalage entre valeurs et réalité perçue montre que l'émotion peut être une voie d'accès aux systèmes de valeurs de l'individu (mais aussi à ceux du groupe) en tenant compte de la résistance au changement tout autant que de la volonté de changement.

### 2.3. La construction sociale et culturelle de l'émotion

En surplomb de (mais aussi en appui sur) la philosophie de l'esprit et du cognitivisme, certains auteurs voient davantage dans l'émotion l'expression d'une société socialement et culturellement construite. L'émotion est ici considérée comme un produit du social au sens où la société fabriquerait le ressenti et le comportement émotionnel des individus. Les émotions sont (certes) des dispositions connectées au corps mais le corps lui-même est façonné par la culture et l'époque. Les auteurs majeurs à l'origine de cette prise de position sont, pour l'essentiel, dans la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle, des sociologues (Gabriel Tarde, Gustave Le Bon, Vilfredo Pareto, Marcel Mauss, Émile Durkheim, Maurice Halbwachs ou encore Georg Simmel), des anthropologues (Franz Boas, Bronislaw Malinowski, Ruth Benedict, Mar-



garet Mead) ou des philosophes (comme John Dewey) sans oublier naturellement les historiens des *Annales* qui, dans les années 1930, inaugurent, l'histoire des « sensibilités » (Febvre [1941]). Ensuite, à partir des années 1960, les auteurs « constructivistes » – anthropologues, ethnologues, sociologues, politologues, etc. – ont eux-mêmes apporté un soutien aux approches cognitives de l'émotion qui ont combattu avec efficacité, nous l'avons vu, l'idée que l'émotion ne peut être réduite à la seule perception des modifications périphériques comme le proposait la théorie de « James-Lange » à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle.

Le mouvement culturaliste s'oppose, de façon marquée (et parfois de façon radicale), à la vision naturaliste de l'émotion, héritée de la tradition darwinienne. Les anthropologues Jean Briggs, Catherine Lutz ou encore Michelle Rosaldo font ici figures de précurseurs. Selon Lutz [1988], en particulier, « l'expérience émotionnelle n'est pas préculturelle, mais *avant tout* culturelle » (citée dans Corbin *et al.* [2017, tome 3, p. 21, c'est l'auteure qui souligne]). Ces précurseurs ont été épaulés par des approches contemporaines déclinant sous des formes diverses l'anthropologie du sensible (Françoise Héritier, François Laplantine) mais également par les historiens des émotions qui intègrent la dimension anthropologique à l'instar de William Reddy. En sociologie, la pensée « interactionniste » d'Erving Goffman [1974], prolongée (en partie) par Arlie Hochschild [2017], mais aussi par Pierre Bourdieu, ainsi que l'approche des psychologues James Averill, Rom Harré ou Bernard Rimé, illustrent ce contournement de la conception « organiciste » de l'émotion.

Dans l'approche sociologique et anthropologique des émotions, c'est le groupe qui est à considérer en priorité lorsque l'on s'interroge sur la formation des émotions individuelles. Une première idée force peut se résumer en disant que le social contraint, de façon déterministe, les émotions des individus et leur façon de se comporter. Ce sont, autrement dit, les pratiques rituelles, les codes, les normes, les « règles de sentiments », qui dictent les conduites émotionnelles typiques d'une culture ou d'un collectif (Mauss [1921]). Comme le souligne Halbwachs [2014, p. 42], « il y a en nous un homme social [...] qui surveille l'homme passionné ». Les émotions jouent ainsi un rôle fondamental dans la socialisation des individus parce qu'elles sont soumises, en permanence, à un cadrage collectif qui, coordonnant les conduites individuelles, garantit au groupe la conformité de tous aux règles collectives. Les institutions d'une société (la famille, la religion, l'État, le marché) orientent le répertoire émotionnel des individus : elles valorisent certaines attitudes et en stigmatisent d'autres. Toute société, toute nation, dispose de ses propres codes émotionnels qui exercent une forte influence sur ce que les gens ressentent et sur la façon dont ils ressentent. Benedict [1946] a ainsi été le premier à caractériser la culture japonaise comme une « culture de la honte ». Une culture qui valorise le respect, l'amour du prochain, l'honneur, la loyauté, la maîtrise de soi. Au Japon, la dignité sociale consiste avant tout à se fondre dans le groupe. Laplantine [2017] a mis en lumière de son côté un pays contrasté, hétérogène, où cohabitent des comportements faits de réserve, de retenue, de discrétion, d'impassibilité avec d'autres exprimant un tout autre registre émotionnel fait d'exaltation, de déraison, de rage ou de colère.

L'exemple du Japon suggère que les codes émotionnels ne sont pas « catapultés » ou imposés d'en haut, de façon autoritaire. Ces codes se diffusent *a contrario* progressivement au travers de nombreuses institutions qui en sont les relais auprès des individus. Les règles relatives aux émotions sont ainsi enseignées et apprises au sein de la famille, à l'école, à l'université, au travail, mais aussi à l'armée, dans l'Église et, naturellement, au travers de l'action et du discours politiques. C'est le cas en particulier de la crainte de l'autorité (l'obéissance) ou du respect de la hiérarchie. Chez Bourdieu, l'émotion apparaît ainsi non seulement comme un produit du social mais également comme un mécanisme de reproduction des inégalités (voir Emirbayer *et al.* [2005]). C'est en particulier la relation de pouvoir (dominant/dominé) qui s'éprouverait dans l'émotion en influant directement sur le « sens de la place » (aisance ou malaise) que l'on occupe dans la sphère sociale. A la suite du travail de Goffman [1974], on saisit que le jeu de figuration de l'émotion dépend étroitement de la position sociale et contraint ceux qui, au plus bas de l'échelle hiérarchique, sont soucieux du regard que les dominants portent sur eux. Selon Bourdieu, ces mécanismes de reproduction des codes émotionnels sont le résultat d'une socialisation fortement chargée d'émotion qui s'initie chez l'enfant et se perpétue, sous forme d'*habitus* affectif, chez l'adulte. Les émotions, comme les goûts, sont déterminés par le statut, l'itinéraire social et alimentés par la récurrence de situations typiques liées à des conditions économiques et sociales d'existence (Emirbayer *et al.* [2005]).

La seconde idée importante dans la construction sociale de l'émotion est que la façon dont nous percevons nos émotions (et celles d'autrui) comporte une dimension culturelle centrale. Autrement dit, de nombreuses émotions sont ressenties de façon différenciée selon la culture dans laquelle elles s'expriment. Davantage, dans toutes les cultures, ces émotions sont interprétées à partir d'une théorie naïve de l'émotion à laquelle les individus souscrivent et adhèrent pleinement. Par exemple, la théorie des « humeurs » connue depuis l'Antiquité, qui inspira la pratique obsolète de la saignée aux XVI<sup>e</sup> et au XVII<sup>e</sup> siècles, a longtemps influencé le monde des lettres et des arts et trouve encore aujourd'hui sa réminiscence dans les tempéraments que l'on dits « sanguins », « flegmatiques » ou « bilieux ». Cette théorie naïve comporte les différents scripts en vigueur dans la culture de l'individu ainsi que toutes les considérations de sens commun ayant trait aux pensées, aux sensations corporelles ou aux inclinations comportementales. En Équateur, par exemple, la tristesse se manifeste par un mal de tête douloureux accompagné de palpitations cardiaques (Le Breton [2004]) alors qu'en Belgique, elle correspond à un nœud dans la gorge et des sensations gastro-intestinales (Rimé *et al.* [1990]).

Les études ethnologiques montrent clairement que les émotions d'autres cultures impliquent – et sont fondées sur – des théories de l'émotion très différentes de celles que la vision dualiste occidentale impulse depuis des siècles. Hors du monde occidental, les facultés sensitives et cognitives de l'individu ne sont pas séparées, ni opposées. Elles sont au contraire considérées comme faisant partie d'une totalité, d'une unité, appartenant à une même partie de l'être et constituant une seule activité ayant trait aux relations sociales. Par exemple, chez les T'ai Dam, communauté vivant au Nord-Laos, le cœur apparaît avant tout comme un organe relationnel (Collomb

[2011]) : c'est par son intermédiaire, mais aussi avec le corps, que l'on apprend et que l'on sait. Là où un français dit « je ne sais pas ce qui lui est passé par la tête », un T'ai Dam dit plutôt « je ne sais pas ce qu'il en est de son cœur » Collomb [2011, p. 7]. Être d'accord avec quelqu'un, c'est « [être] d'un même cœur » ; se décider, c'est « trancher avec [le] cœur ».

En réaction avec le courant « biologique » ou « hydraulique » (Solomon [1976]), les approches sociales et culturalistes révèlent que les états émotionnels ne surgissent donc pas toujours spontanément de notre intériorité. Ils sont le fruit d'un travail que nous effectuons, souvent inconsciemment, dans le but de nous accorder avec les « règles de sentiments » ou les « règles d'expression » en vigueur dans notre environnement social.

## 2.4. Le tableau général qui en ressort

L'étude scientifique des émotions recouvre une très large palette d'approches associant de nombreuses disciplines académiques. Certaines mettent l'accent sur la dimension individuelle, corporelle et cognitive de l'émotion. D'autres insistent sur les aspects sociaux et collectifs du processus émotionnel. Sur le plan historique, les disciplines majeures de l'émotion (biologie, psychologie, philosophie, sociologie, anthropologie) se sont souvent construites de façon cloisonnée, délaissant ou minorant les apports des autres champs disciplinaires. Les ponts entre les disciplines sont de fait longtemps demeurés ténus. Pour autant, les travaux récents semblent annoncer une convergence (davantage qu'un consensus) de ces différentes analyses qui permettrait de bénéficier, dans une logique interdisciplinaire, de leurs apports différenciés (Verweij *et al.* [2015], Tkach [2019]). Deux idées importantes illustrant cette convergence ressortent de ce tableau général. La première suggère que la cognition est « incarnée ». La seconde que l'émotion est un révélateur et un moteur de notre relation au monde.

La cognition « incarnée » désigne l'idée que la pensée est inséparable du corps. « Un homme qui pense est un homme affecté » (Le Breton [2004], p. 626). Toute une série d'analyses et de propositions attestent ainsi du fonctionnement harmonieux ou non disjoint entre la raison et l'émotion. L'individu, en permanence touché par les événements, par les objets ou par ceux ou celles qui l'entourent, construit une mémoire corporelle qui est activée dans des processus cognitifs. Varela *et al.* [2017] affirment par exemple que les fonctions corporelles (sensorielles et motrices) sont des constituants à part entière de l'esprit et non pas des éléments secondaires à son service : le corps fait partie intégrante de la cognition au sens où nous pensons et ressentons les choses en fonction de ce qui se passe dans nos systèmes sensoriels et moteurs. Pour que le cerveau produise du sens, il faut qu'il possède une histoire, qu'il agisse sur son environnement et qu'il observe les variations de celui-ci.

La deuxième idée prolonge l'interaction corps/esprit que nous venons de voir et prend pleinement en compte l'étendue de la relation que l'individu entretient avec son environnement. Plus précisément, l'émotion est conçue

comme une relation au sens où elle est révélatrice des qualités de la relation que nous entretenons aux objets, à la nature, à nous-mêmes ou aux autres (Laflamme [1995]). En instituant la relation, en la composant, l'émotion en est la médiatrice, l'opératrice, capable de la faire ou de la défaire. Elle constitue donc une source importante de changement et de transformation sociale (Petit [2021a]).

### 3. La place de l'émotion dans l'analyse économique : comportement, société, institutions

L'introduction des émotions dans l'analyse économique est un phénomène particulièrement récent au regard de la construction de la théorie des émotions évoquée dans la première partie de notre revue. Privilégiant l'analyse du comportement individuel, l'approche expérimentale et comportementale en économie (3.1) a mobilisé une conception psychologique et biologique (2.1 et 2.2) qui décrit l'émotion essentiellement comme un phénomène autonome ou purement intérieur. À l'opposé, la sociologie économique (3.2) s'est appuyée sur les acquis de l'approche sociologique et anthropologique des émotions (2.3) de façon à montrer comment la dynamique sociale et culturelle façonne les attitudes émotionnelles des individus. Pour l'économie institutionnelle (3.3), si l'introduction des émotions demeure encore un champ relativement inexploré (Patalano [2010]), des travaux récents permettent de révéler pourquoi l'émotion joue un rôle majeur dans la transformation des institutions *via* les modifications des conduites individuelles.

#### 3.1. L'approche expérimentale et comportementale

##### 3.1.1. Apports et perspectives

Comme nous l'avons souligné initialement, l'introduction des émotions dans l'analyse économique a été réalisée principalement à partir de l'économie expérimentale et comportementale (Petit [2009, 2015]). Les économistes expérimentalistes s'appuient sur les approches en psychologie et en neurosciences que nous avons évoquées précédemment (2.1 et 2.2). Ils utilisent une définition fonctionnelle de l'émotion. Celle-ci possède une intensité et une valence (associée à l'utilité), une tendance à l'action (assimilée au comportement individuel) et une expression faciale (intégrée en tant que signal d'une intention). Lorsque les émotions mobilisées par les décideurs

ont une portée cognitive forte – comme c’est le cas par exemple d’une émotion contrefactuelle comme le regret – les économistes font appel aux théories de l’émotion en psychologie cognitive ou sociale. Dans ce cadre, ils mobilisent de nombreuses « heuristiques » (comme celle d’affectivité) ou des biais de comportements (comme le biais de confirmation) évoqués par les psychologues pour identifier le rôle de l’émotion dans la prise de décision.

Sur le plan méthodologique et de la mobilisation des outils d’expérimentation, les économistes ont aussi pris appui sur la psychologie et les neurosciences pour induire certains types d’émotions en laboratoire et obtenir une *mesure viable et précise* de l’intensité des émotions et des humeurs ressenties ou perçues par les individus. Les méthodes d’induction de l’humeur, les tests de personnalité, l’imagerie par Résonance Magnétique Fonctionnelle (IRMf), les mesures des expressions faciales ou encore l’évaluation subjective des émotions, etc., font désormais partie de l’outillage classique des économistes expérimentaux. Citons, parmi bien d’autres, les travaux précurseurs de Capra [2004] sur l’induction de l’humeur, ceux plus récents de Drouvelis et Grosskopf [2016] reproduisant une technique similaire dans un jeu du bien public en présence de sanction, ceux enfin de Proto *et al.* [2019] montrant, à partir d’une étude lexicale de la communication entre joueurs avant le début d’un jeu du dilemme du prisonnier répété, que des participants de « bonne humeur » coopèrent statistiquement moins que des participants se trouvant dans une humeur neutre.

Le cas du regret illustre bien les progrès féconds réalisés par les économistes dans ce travail d’introduction des affects dans leur corpus. Le regret est en effet l’une des premières émotions à avoir été intégrée (avec l’envie sans doute). Sur le plan expérimental, tout d’abord, par l’intermédiaire du rôle spécifique qu’elle occupe dans la « résolution » du célèbre paradoxe d’Allais (voir Petit [2015, p. 33-41]). Au niveau de la modélisation, ensuite, avec la théorie désormais bien identifiée de la « minimisation du regret » de Loomes et Sugden [1982] et les travaux en finance comportementale appliquée identifiant l’effet de disposition (Shefrin et Statman [1983]). Les travaux plus récents sur le regret révèlent également la connexion, la complémentarité et l’étroite collaboration – objet d’étude, définition, mesure, méthode expérimentale, implications – qui existe, autour de la prise de décision, entre les psychologues (Zeelenberg *et al.* [2002]) et les économistes (Coricelli *et al.* [2007]). Enfin, le regret est toujours l’objet d’une recherche active et fructueuse en économie comportementale et expérimentale, ce qui témoigne plus de soixante-dix ans après les débuts exploratoires sur le regret de son potentiel de recherche. Bourgeois-Gironde [2017] tente par exemple de faire le lien entre les soubassements neurologiques individuels de l’émotion de regret et les regrets collectifs – préfigurant et annonçant un enjeu central (sur lequel nous revenons en conclusion de cette revue) autour du passage de l’émotion individuelle à l’émotion collective – tandis que d’autres travaux prolongent les premières tentatives de modélisation en intégrant les apports de la théorie psychologique du regret (Gabillon [2020]).

Partants de la théorie néoclassique standard, l’introduction des émotions en économie expérimentale et comportementale a eu, selon Petit [2015], trois conséquences notables. Elle a permis tout d’abord de démanteler

l'hypothèse de rationalité pure de façon à rendre compte, comme le soutiennent tous les travaux scientifiques sur l'émotion (voir 2.1), de la part incontournable de l'émotion dans le processus de choix. Elle a également conduit dans ce cadre à revaloriser l'émotion, longtemps conçue comme un frein à la décision rationnelle, en mettant en évidence qu'une émotion (comme par exemple la colère ou la culpabilité) peut avoir un effet bénéfique pour l'individu à long terme (Frank [1988]). Deuxième conséquence importante : en introduisant une pluralité d'émotions – et notamment celles à valence positive (comme la gratitude ou la fierté) – les économistes ont été amenés à minorer la portée de l'égoïsme des individus (voir Jourdeuil et Petit [2015] pour une revue) et à s'interroger davantage sur la procédure de choix en présence de dilemmes moraux ou éthiques (Rustichini [2018]). La diversité des émotions (morales) et l'accent mis sur le rôle de l'empathie (Thoron [2017]) ont ainsi conduit à mettre en évidence la pluralité des motivations humaines – qu'il s'agisse de la confiance, de la réciprocité, de la coopération ou du sens de l'équité – en montrant également le rôle majeur du contexte dans l'émergence de ces préférences sociales ou morales. Enfin, la prise en compte des émotions a aussi eu un impact sur la façon dont sont conçues les politiques économiques, par l'intermédiaire du « paternalisme émotionnel » (Thunström *et al.* [2018]) ou ce qu'on appelle plus généralement le « nudge » (Thaler et Sunstein [2010]). Alors que la régulation ou la suppression des émotions est une solution souvent peu efficace (Lerner *et al.* [2015]), la modification de l'« architecture du choix » (c'est-à-dire de l'environnement dans lequel s'effectue la décision) semble être une voie prometteuse.

Depuis ces premiers éléments de revue (Petit [2015]), les travaux intégrant les émotions ont (le plus souvent) prolongé ces approches (Dunning *et al.* [2017]), renforcé la place des émotions dans la modélisation des jeux psychologiques (Karpouzis et Yannakakis [2016], Battigalli et Dufwenberg [2020]), mis en avant des émotions originales comme la curiosité, le dépit, la frustration, le dégoût, la surprise, la réjouissance ou même le suspense (Gomes [2017]), exploré de nouvelles questions (Halladay [2017], Ibanez *et al.* [2017], van der Swaluw *et al.* [2018], Wang *et al.* [2018], Lechner et Paul [2019], Souche-Le Corvec et Zhao [2020], Ginsburgh et Weber [2020]), ou encore eu recours à de nouvelles procédures expérimentales (Takagishi *et al.* [2014], Gomes [2017], Hopfensitz et Mantilla [2019]). Souche-Le Corvec et Zhao [2020] renouvellent par exemple la question de l'économie du transport en s'appuyant sur les données neuronales de l'émotion. De façon originale, Ginsburgh et Weber [2020] retracent comment la langue modifie les modes de pensée et l'expression émotionnelle de façon à étudier les effets et les retombées des écarts linguistiques notamment sur le commerce, les migrations ou les marchés financiers. Ibanez *et al.* [2017] étudient l'impact d'émotions « incidentes »<sup>4</sup> comme l'amusement ou l'étonnement mêlé de crainte sur les comportements de don à des associations pro-environnementales. Halladay [2017] met en évidence l'impact original du

---

4. Les émotions « incidentes » sont des émotions provoquées par des événements qui n'ont pas de rapport avec la décision en cours (voir Lerner *et al.* [2015]). Elles se différencient des émotions dites « intégrales » qui elles sont en lien avec la décision que prend l'individu (comme par exemple la peur que l'on éprouve en faisant des investissements risqués).

genre et de l'émotion (à valence négative) sur la performance dans un jeu compétitif. De même, en utilisant un logiciel commercial de reconnaissance faciale et une base de données extensive rassemblant plusieurs milliers de portraits de joueurs, Hopfensitz et Mantilla [2019] observent que les équipes de football dont les joueurs affichent le plus manifestement de la colère (ou de la joie) sont celles qui encaissent (marquent) le plus (moins) de buts.

### 3.1.2. Limites méthodologiques : le cas de l'émotion de peur

En dépit de ces apports récents, l'introduction de l'émotion dans l'approche économique comportementale constitue toujours un obstacle épistémologique majeur. L'espoir, par exemple, qui joue un rôle fondamental lors des choix inter-temporels, est quasiment absent de la théorie économique (Pechenino [2011]). L'espoir et la peur forment une classe à part dans les catégories proposées par Elster [1998] : il s'agit d'émotions qui sont générées par la pensée que quelque chose pourrait advenir. Comme l'espoir, la représentation de la peur constitue un véritable défi lancé aux économistes (Cedrini et Novarese [2015]). Rares en effet sont les tenants de l'économie du comportement à évoquer directement la peur dans leurs travaux<sup>5</sup>. De fait, en dépit du travail précurseur de Keynes [1936], de Boulding [1973] et de celui plus récent de Pope [1985, 2015], le mot « peur » est quasiment absent du vocabulaire des économistes, particulièrement en économie expérimentale et comportementale (voir cependant Ehrig *et al.* [2020]). Lorsqu'il est mobilisé, c'est en référence presque exclusive au principe de précaution (peu apprécié des comportementalistes (voir Origgi [2014]) et à l'« heuristique de la peur » mise en avant par Jonas [1979] et, de façon plus récente, autour des implications économiques de la stigmatisation et/ou du terrorisme (Schulze et Wansink [2012], Becker et Rubinstein [2011], Clark *et al.* [2020], Akay *et al.* [2020]).

La peur est pourtant l'une des émotions les plus étudiées et les plus citées dans la littérature académique. Elle est selon Bourke [2005] l'émotion la plus répandue et, en particulier, une des émotions dominantes au cours de l'épisode sanitaire (la Covid-19) que le monde traverse depuis le printemps 2020 (Kleinberg *et al.* [2020]). La peur se déploie sous des formes diverses, allant de l'anxiété, la crainte, l'inquiétude, l'angoisse, jusqu'à l'effroi, la phobie, l'épouvante ou même la terreur<sup>6</sup>.

Dans l'analyse économique, la peur est essentiellement et presque exclusivement perçue comme un biais de rationalité qui écarte l'individu de la

5. Nelson [2015] remarque ainsi (de façon ironique) que Colin Camerer évoque explicitement la « crainte » des économistes à ce sujet, *via* un lien internet (<https://docsbay.net/why-are-economists-so-aversion-averse>, consulté le 24 juin 2020), tout en renvoyant lui-même le lecteur à un document de travail dont le titre est beaucoup plus prudent et neutre (« Three cheers – psychological, theoretical, empirical – for loss-aversion »).

6. On distingue généralement, à la suite de Riezler [1944] les peurs « définies », dont on situe clairement l'objet (peur d'un agresseur identifié, peur du chômage), de celles que l'on dit « indéfinies », dont la source est non clairement identifiable, et qui correspondent davantage à de l'anxiété ou à une angoisse existentielle.



décision optimale rationnelle (Cedrini et Novarese [2015]). Sur le plan théorique, elle a été appréhendée comme une sorte d'« arrière-plan », la priorité étant donnée à l'élaboration d'une théorie du risque à laquelle les économistes confèrent un caractère plus neutre. L'analyse économique de l'incertain se résume en effet à une aversion au risque d'individus capables de se représenter précisément l'espace des probabilités. Leur choix peut donc uniquement être influencé par les émotions qui résultent du résultat final (une fois qu'il est connu), comme la déception ou le regret, si le résultat est négatif, ou la joie et l'excitation dans le cas contraire<sup>7</sup>.

La notion de risque constitue donc un substitut confortable – mais aussi insuffisant – à la notion plus problématique de « peur » (Nelson [2015]). Dans la définition technique du risque, le processus séquentiel du choix (prise de risque, expérience de l'incertitude, phase de résolution) est éliminé, ce qui revient à supprimer la dimension dynamique et émotionnelle caractéristique du choix en présence d'incertitude (Pope *et al.* [2006]). Dans la théorie standard, seule la phase de résolution est préservée. La théorie du risque académique crée ainsi l'illusion d'un monde prédictible, mesurable, et d'une réelle possibilité d'un « management » du risque (Hopkin [2018]). La peur n'y est pas intégrée.

Certes, les travaux en économie du comportement ont revisité avec un certain succès la théorie standard en introduisant une « méta-émotion » comme la « peur du regret » (Shefrin et Statman [1985]), l'aversion « à la perte » (Tversky et Kahneman [1991]) ou à l'« ambiguïté » (Al-Najjar et Weinstein [2009]), la crainte de l'inconnu ou de l'inhabituel (Cao *et al.* [2011]), la peur du « déclassement » (Jetten *et al.* [2017]), le défaut d'« attention » (Falkinger [2008]) ou encore l'attitude anxieuse des agents économiques (Gambetti et Giusberti [2012], Wälde et Moors [2017]). Ils reconnaissent également une différence (fondamentale pour les choix qui engagent le futur) entre l'émotion que l'on anticipe et l'émotion « immédiate » dont on fait réellement l'expérience le moment venu (Rick et Loewenstein [2008], Dunning *et al.* [2017]).

L'économie comportementale conserve cependant une trame rationnelle forte. On suppose notamment qu'en informant les individus des risques réels qu'ils courent dans telle ou telle situation, ceux-ci éviteront des situations (trop) risquées ou (au contraire) s'y engageront lorsque le risque y est mesuré. La peur ne peut cependant être saisie sur une seule base rationnelle et probabiliste. L'existence d'un double circuit neuronal de la peur (Ledoux [1998]) – l'un automatique et l'autre conscient – justifie par exemple qu'une même personne puisse ressentir une crainte particulière dans un tunnel ou un ascenseur tout en étant capable d'estimer correctement la faible probabilité de risque de ces lieux angoissants. La peur mobilise en effet activement notre mémoire somatique inconsciente, elle s'enracine dans le corps. Son intérêt adaptatif consiste justement dans notre capacité à enregistrer et

7. Les fondateurs de la théorie moderne du risque (von Neumann et Morgenstern [1944]) avaient pourtant bien conscience que le critère d'« utilité espérée » qu'ils proposaient ne tenait pas compte des émotions qui proviennent du simple fait de « prendre le risque ». Comme par exemple, une forme d'inquiétude, de contrariété, d'excitation, d'espoir ou même d'ennui. Ce qui était perçu par ces auteurs comme un défi à relever pour les chercheurs qui leur succéderaient est cependant resté lettre morte.

à conserver longtemps en mémoire les indices susceptibles de nous prévenir de futurs dangers. Contrairement à d'autres souvenirs, ceux liés à la peur sont capables non seulement de susciter une réponse à la peur mais également de ré-initier complètement l'expérience négative suscitée par l'évènement présentant initialement un péril. Un individu ayant eu un accident de voiture apprendra à se méfier des automobiles ou de la conduite à risque et, le cas échéant, pourra nourrir de la crainte vis-à-vis des autres moyens de transports potentiellement dangereux. La mémoire de la peur peut donc être persistante parce qu'elle est de nature inconsciente. Comme le suggèrent ainsi les travaux sur la « post-mémoire » (Hirsch [2017]), la puissance émotionnelle de certains évènements traumatiques (comme les guerres fratricides ou les épidémies) est si forte que ces évènements qui se sont produits dans le passé voient leurs effets se prolonger inconsciemment dans le présent au sein des générations qui ne les ont pas vécus.

Une question centrale concernant la peur est de savoir comment un individu peut la réguler, la contrôler alors que son origine peut être de nature inconsciente. Les psychologues qui travaillent sur ces questions savent que l'on ne peut pas supprimer une émotion, qu'il est très complexe de l'évincer ou de la « compenser » par une autre (comme le proposaient de nombreux philosophes au XVIII<sup>e</sup> siècle (voir Hirschman [1977])) et, qu'en la matière, l'effort cognitif ou même l'incitation financière sont peu opérationnels (Lerner *et al.* [2015]). Les travaux en psychologie ont montré par exemple combien peut être difficile le « déconditionnement » d'une pathologie liée à la peur, comme le stress intense induit par un épisode de frayeur ou les formes de phobies diverses (Rimé [2015]). L'environnement, les institutions, le contexte, jouent ici un rôle central favorisant (ou non) cet apprentissage. L'approche des historiens (Delumeau [1978], Robin [2008]) nous rappelle notamment le poids des institutions dans la construction sociale de la peur. Un climat de peur collective instauré par un évènement particulier (le 11 septembre 2001) peut susciter l'acceptation de politiques publiques dans différentes sphères de la vie publique ou privée (activité de surveillance de l'Internet, restriction de la mobilité, des libertés et des modes d'expression, censure, etc.), même s'ils ne sont pas liés à la peur originelle. Ceci est rendu possible car l'émotion initiale modifie de façon durable la perception du risque individuel (Lerner *et al.* [2003]).

Pour contrecarrer les effets de la peur, il ne s'agit donc pas d'éviter le risque à toutes occasions mais de le cultiver (Pope *et al.* [2006]), de ne pas s'en remettre aux « systèmes experts » qui privent les individus de l'expérience de la décision, ou encore, de ne pas engager à plein régime nos ressources (économiques, humaines, affectives, militaires) et nos systèmes organisationnels, en prévision d'un aléa, d'une crise (économique ou sanitaire). « Sortir de l'empire de la peur » (Delumeau [1978]), c'est donc davantage la connaître et l'approivoiser.

### 3.1.3. Bilan d'étape

En s'appuyant sur une lecture psychologique et biologique de l'émotion, l'économie expérimentale et comportementale a intégré de façon efficace le

domaine des affects pour étudier les comportements humains. C'est le cas, en particulier, comme nous l'avons souligné, d'une émotion cognitive comme le regret. Les analyses et les méthodes envisagées initialement (Petit [2015]) ont été prolongées et étendues. Comme nous l'avons cependant évoqué au sujet de l'émotion de peur, l'approche comportementale est limitée par une conception de l'émotion qui se limite à la description d'un état psychologique et qui n'intègre pas (ou peu) les aspects sociaux, historiques ou culturels propres à l'émotion.

La contribution récente de Pecchenino [2011, 2015] – mobilisant en particulier les conceptions philosophiques, théologiques et psychologiques de l'espoir (et de son antithèse, le désespoir) – montre cependant qu'il est possible de modéliser les caractéristiques principales de cette émotion contrefactuelle : l'espoir fait miroiter un possible, des objectifs accessibles ; il accentue notamment la valeur du futur (par rapport au présent), n'est pas irrationnel à partir du moment où l'individu est capable de filtrer correctement l'information qui lui est transmise, représente une force de changement (au niveau de l'individu et de la société) ainsi qu'une aptitude à mobiliser l'effort individuel ; l'espoir dépend en outre de façon cruciale de la qualité du lien social (dont l'absence peut faire naître au contraire le désespoir). Cette lecture de l'espoir – dont il est possible d'extraire, à notre avis, des enseignements utiles dans le contexte de la crise sanitaire que l'humanité connaît depuis le début de l'année 2020 – montre que la conception réductrice initiale de l'émotion en économie comportementale peut être dépassée. De façon similaire, l'approche novatrice proposée par Thoron [2017] – qui met l'accent sur la capacité relationnelle de l'émotion – ou celle de van Winden [2012, 2015] – qui insiste sur l'existence de liens affectifs sociaux entre agents (voir Petit [2018] pour une revue) – indiquent un possible dépassement (ou prolongement) de cette orientation initiale. Ce prolongement peut notamment s'inspirer, dans le champ de l'analyse économique, d'autres approches qui ont exploré la question des émotions, comme c'est le cas de la sociologie économique (3.2) ou de l'économie des institutions (3.3).

### 3.2. La sociologie économique ou le contrôle des émotions

Le rejet de la rationalité pure et l'absence de prise en compte du social et de la culture constituent des éléments fédérateurs de l'approche sociologique des émotions (2.3). Cette approche a bénéficié des travaux fondateurs autour de la sociologie des rites (Parsons [1937]), de la pensée interactionniste (Goffman [1974]), de la sociologie relationnelle (Laflamme [1995]) ou encore de l'approche communicationnelle anthropologique (Bateson [1991]) (voir Berezin [2006] et Bernard [2017] pour des revues). En appui à cette littérature, la sociologie économique a intégré l'émotion de façon à explorer de nouvelles questions (Etzioni [1988] ; Pixley [2002, 2012]). Barbalet [2009] décrit par exemple les effets de l'émotion sur la confiance. Flam [2002] analyse l'existence d'une culture émotionnelle au sein des organisations

tandis qu'Hassoun [2005] montre la spécificité des émotions des traders sur les marchés financiers.

Deux thématiques regroupent une large partie de cette littérature (portée en majorité par des sociologues) qui part du principe que les émotions individuelles sont façonnées par le social. L'une s'interroge sur le contrôle, imposé par le marché et les entreprises, des émotions des salariés (3.2.1). L'autre met en évidence la façon dont le marché lui-même produit et vend de l'émotion (3.2.2).

### 3.2.1. Des émotions sous contrôle

Au cours du XX<sup>e</sup> siècle, le développement du capitalisme a conduit au développement d'une culture entrepreneuriale accordant une place centrale à la vie émotionnelle dans l'entreprise et les organisations. En intégrant les affects, la logique économique a transformé les césures traditionnelles – raison/émotion, public/privé, masculin/féminin – qui prévalaient jusqu'alors. Au milieu des années 1930, l'approche scientifique de régulation des émotions rencontre une très forte demande de la part des entreprises désireuses de développer la performance des ouvriers. Mayo [1933] fait ici figure de précurseur : il conduit une célèbre expérience dans les usines de la *Western Electric Company*, à Hawthorne, de 1924 à 1927, qui révèle que la productivité des salariés augmente quand les relations au travail tiennent compte des émotions des ouvriers. Mayo ouvre la voie à une période où la sphère économique ne peut plus être considérée comme un désert affectif. La culture d'entreprise intègre progressivement les relations humaines, les techniques de valorisation de soi, le contrôle des émotions et leur mesure, les outils divers de communication, de façon à instaurer notamment un climat de confiance, de coopération ou un sentiment d'appartenance à l'institution (Illouz [2009]).

Depuis cette époque, le processus de maîtrise des émotions des salariés n'a cessé de croître. Le concept d'« intelligence émotionnelle<sup>8</sup> », mis en valeur par Goleman [1998], est ainsi devenu, au sein de l'entreprise, un instrument classique de classement (et donc de hiérarchie) des compétences affectives des salariés qui conditionne en partie leur accès aux responsabilités, la procédure d'avancement les concernant, les primes auxquels ils ont droit ainsi que la définition de leur rôle organisationnel. On ne parle cependant plus aujourd'hui de « contrôle » mais davantage de régulation ou d'écoute de ses émotions. Le développement personnel cultivé au sein même de l'entreprise contribue largement à cette autorégulation. Il est encadré par des « managers de l'âme » (Brunel [2016]) qui favorisent l'idée de réalisation de soi et de liberté individuelle. On vante les vertus de l'autonomie, du « lâcher prise » et de l'épanouissement au travail. La joie, le jeu, la complicité, etc., sont plébiscitées. Le bien-être des salariés est ainsi devenu la clef de lecture de la nouvelle gestion des ressources humaines au début

8. L'intelligence émotionnelle est une forme d'intelligence sociale qui comprend la capacité à contrôler ses propres émotions et celles d'autrui, à établir des distinctions entre ces émotions et à utiliser ces informations pour orienter ses pensées et son action.

du XXI<sup>e</sup> siècle. Le bien-être et le plaisir au travail sont cependant au service d'un objectif d'efficacité. Lordon [2013] voit notamment dans la psychologie managériale récente la prise de conscience, au sein du système productif, qu'il est plus rentable de gouverner par la joie que par la peur.

Le capitalisme a trouvé une utilité à la gestion des émotions et l'a organisée de façon efficace. Ceci concerne notamment une catégorie de métiers de services (secrétaires, infirmières, caissières, etc.) dans lesquels le « travail émotionnel » – le sourire (forcé) de l'hôtesse de l'air ou de la caissière, la sobriété du croque-mort, la jovialité (feinte) du commerçant ou de la secrétaire – est utilisé par les entreprises et orienté à des fins marchandes (Hochschild [2017]). La gestion des émotions s'effectue en promouvant un sourire « sincère », en formant les employées à produire un tel sourire, en supervisant leur production et, même, en créant un lien entre cette « activité » et le profit que dégagent les entreprises. Ceux et celles qui accomplissent un travail émotionnel lorsqu'ils ou elles fournissent un service sont, au même titre que ceux et celles qui accomplissent un travail physique en fabriquant des objets, soumis aux mêmes règles de la production de masse. Dès lors, la « maison n'est plus un refuge contre les abus liés à la recherche de profit et, de son côté, le marché s'appuie sur l'imaginaire de la maison » (Hochschild [2017, p. 177]), comme lorsque les compagnies aériennes utilisent l'idée que les hôtesses seraient « en famille » dans la cabine de l'avion et que les émotions qu'elles sont censées y éprouver sont de même nature. La sociologie économique relève ainsi les conséquences sociales et psychiques potentielles induites par le « travail émotionnel », et qui se traduit parfois par un épuisement professionnel.

### 3.2.2. Des émotions à vendre

Il peut sembler singulier que l'on puisse attribuer un prix à l'émotion et que l'affectivité soit elle-même un enjeu marchand. Jeudy-Ballini [2004] a pourtant évoqué l'existence d'un « prix » à l'expression de l'émotion au sein de la communauté Sulka en Papouasie Nouvelle-Guinée : lorsqu'un sulka a provoqué de façon intentionnelle une émotion négative (colère, honte, etc.) chez autrui, ce dernier a vocation à lui réclamer un dédommagement matériel. Le plus paradoxal est que, même en présence d'une émotion à valence positive (comme l'admiration ou le ravissement), l'impact émotionnel induit – par exemple, chez un spectateur par la beauté d'un masque, d'un chant ou d'une danse – peut être l'objet d'une demande de réparation dès que celui qui l'éprouve en fait état (Derlon et Jeudy-Ballini [2008]).

Dans le système marchand, un tel prix n'existe pas. On conçoit pourtant aisément qu'un joueur de poker qui maîtrise mal ses émotions à une table perdra rapidement beaucoup d'argent. Plus généralement, les gestionnaires ont montré depuis longtemps que les expressions des émotions ont un impact important sur le résultat des négociations (Morris et Keltner [2000]), comme cela peut être le cas notamment de la colère (Sinaceur et Tiedens [2006]), de la tristesse (Sinaceur *et al.* [2015]) ou même lorsque les émotions du négociateur sont imprévisibles (Sinaceur *et al.* [2013]). De même, on peut considérer que le travail émotionnel, s'il est valorisé par les

entreprises, correspond à un coût intégré dans le service ou le produit destiné aux consommateurs ou aux usagers. Depuis que les entreprises ont orienté le travail émotionnel à des fins marchandes, ces derniers se sont largement habitués au jeu des émotions superficielles qui caractérisent le milieu social ou professionnel. Même s'il s'agit d'un travail assez souvent inauthentique, celui-ci est apprécié du public auquel il est destiné et valorisé en tant que tel. L'un des enjeux de l'expression des émotions par le biais des intelligences artificielles ou des robots réside justement dans le pari de cette valorisation de l'émotion (Robinson et Kaliouby [2009], Petit [2021b]).

A ces éléments (non exhaustifs) de valorisation doit être ajouté le fait (étudié de façon relativement récente) que l'émotion est désormais à vendre dans la sphère marchande sous la forme d'une « expérience affective » (Filsler [2015]). Une part importante des activités de marketing est tournée vers une conception « expérientielle » du bien ou du service proposé. Le « butineur » est ainsi celui qui vient sur un lieu de vente, sans intention d'achat, à la recherche d'une expérience de plaisir (par exemple, pour découvrir des nouveautés, se mêler à la foule ou même simplement pour toucher, écouter ou goûter). Le secteur du tourisme illustre parfaitement cette dimension au sens où voyager, au début du XXI<sup>e</sup> siècle, cela signifie être à la recherche de moments aussi intenses émotionnellement que mémorables (Veneyre [2016]). Voyager, c'est faire une expérience « authentique », c'est être émerveillé. Enfin, mais cette fois-ci de façon plus critique mais aussi de manière plus étendue, Illouz [2019] dénonce les dérives de l'expansion du marché à la sphère intime – comme l'a fait initialement Zelizer [2000] – en constatant que si l'achat de marchandises permet de « vivre » des émotions, les émotions elles-mêmes se sont transformées en marchandises.

### 3.3. L'apport de l'approche institutionnaliste : cognition et émotion

Le projet institutionnaliste met en avant le rôle des institutions dans l'analyse économique – leur formation autant que leur transformation – et part d'une conception de l'humain qui dépasse à la fois son intérêt et sa raison pure (Chavance [2018]). Ce projet a ainsi vocation à introduire un processus – l'émotion – qui est (1) une mise en relation de l'individu et des institutions, (2) qui transforme l'un et l'autre de façon dynamique et continue et qui de surcroît (3) est capable de le faire de façon non consciente comme nous l'avons souligné dans la première partie de cette revue.

#### 3.3.1. Les intuitions des fondateurs

Dans les travaux des fondateurs de l'institutionnalisme au début du XX<sup>e</sup> siècle – qu'il s'agisse de Thorstein Veblen ou de John Commons – l'émotion a été relativement peu mobilisée. Certes, Veblen fait appel de façon récurrente aux instincts (Hodgson [2007], Almeida [2015]) tandis que

Commons [1934] développe de son côté une psychologie de la négociation et une analyse du leadership dans lesquels l'émotion est implicite (Bazzoli [1999]). Ainsi, selon Commons [1934, p. 390, nous soulignons], l'homme « est à l'origine *un être de passion* [...] pour qui la liberté et la raison sont une question de lente évolution du caractère moral et de la contrainte imposée par le gouvernement ». A l'époque, les connaissances accumulées sur la question des émotions ne permettent sans doute pas à ces auteurs d'aller plus loin.

Dans les années cinquante, les progrès de la psychologie cognitive (voir 2.2.) vont cependant favoriser la réflexion sur la portée de l'émotion. Deux des références majeures de la « nouvelle économie institutionnelle » – Herbert Simon et Friedrich Hayek – ont ainsi développé une analyse pertinente et élaborée du rôle de l'émotion dans l'esprit humain. S'inspirant notamment de la Gestalt, Hayek [1952] propose, dans *l'Ordre Sensoriel*, une théorie de l'esprit qui mobilise les perceptions sensorielles tout autant que les émotions des individus. Hayek [1952] anticipe notamment les progrès des sciences cognitives contemporaines (et notamment le connexionnisme) sur lesquels s'appuiera l'approche « cognitive » des institutions de Denzau et North [1994]. Simon [1967] a été de son côté largement identifié dans la littérature par son apport à une conception « limitée » de la rationalité. Il est pourtant l'un des premiers auteurs à entrevoir qu'une théorie complète de la rationalité humaine doit inclure les émotions (Kaufman [1999]). Annonçant les avancées de la neurologie (Damasio [1995]), Simon [1967] voit dans le processus émotionnel un signal d'alarme qui permet de réviser à moyen terme nos priorités ou de réajuster nos objectifs (voir 2.1).

### 3.3.2. L'émotion, une pièce manquante de l'approche de la nouvelle économie institutionnelle

L'intérêt de la nouvelle économie institutionnelle portée par Douglass North et ses collègues (Denzau et North [1994], Mantzavinos *et al.* [2004], North [2005]) a été de proposer des « fondements cognitifs » cohérents à la théorie des institutions. Il s'agit en particulier de penser la façon dont les croyances individuelles (et en particulier l'idéologie) jouent de façon dynamique sur la formation des institutions et de saisir, en retour, comment ces dernières modifient les croyances. Le système de croyances est ainsi, selon North [2005], un déterminant central du développement économique.

Mantzavinos *et al.* [2004, p. 76] avaient bien conscience que le modèle mental qu'ils proposaient étaient une première étape (essentielle) à la mise en relation entre les croyances individuelles et les institutions qui en sont issues. Dans leur modèle, les émotions favorisent le renforcement du système de croyances lorsque celui-ci a montré son efficacité dans le passé. Les émotions confortent donc les croyances et, ce faisant, participent à leur stabilité. Initialement, Denzau et North [1994, p. 20] avaient eux-mêmes souligné la portée « affective » connotée de certains termes – comme celui de « travailleur » ou de « capitaliste » – au sein de l'idéologie marxiste.

C'est cependant chez North [2005] que l'on trouve les indices les plus marquants du rôle que l'émotion pourrait jouer dans leur modèle. North



[2005, p. 63] évoque et cite tout d'abord explicitement Antonio Damasio (voir 2.1), d'après lequel « la conscience et les émotions ne peuvent être séparées ». Davantage, citant le biologiste Gerald Edelman à propos du lien entre le langage et la pensée, North [2005, p. 65] mentionne – sans cependant en tirer les conséquences – la grande portée de la dernière partie de la citation d'Edelman : « il faut se souvenir que, à cause de son lien avec les valeurs et le concept de soi, ce système de signification n'est presque jamais libre d'affects : il est chargé d'émotions ».

En dépit de leurs intuitions et de la mobilisation d'auteurs comme Simon, Hayek – ou même Polanyi [1962] autour de la « connaissance implicite » –, les auteurs institutionnalistes accordent en fait une place très secondaire à l'émotion dans leur modélisation (Patalano [2010]). Comme nous l'avons cependant souligné dans la première partie de notre revue, l'émotion pourrait être mobilisée en amont – comme un élément déterminant de la formation des croyances, des attitudes et des valeurs (Livet [2002]). Elle peut également être un élément de rupture et de créativité, et avoir un impact sur la formation des institutions. C'est cependant dans le cadre des travaux en théorie des organisations (initiés par les gestionnaires) que ces éléments ont été développés récemment.

### 3.3.3. Institutions et émotions dans la théorie des organisations

Une partie importante de la littérature dans la théorie des organisations cherche à expliciter les fondements microéconomiques des institutions. Dans ce cadre, de nombreux travaux ont identifié le rôle majeur que jouent les émotions (Zietsma et Toubiana [2018]). Celles-ci participent notamment au processus d'institutionnalisation des individus car elles sont au cœur du processus d'adhésion ou d'affiliation à ces structures institutionnelles. Les émotions sont ainsi à la base du jugement moral, du sentiment de « ce qui est juste » (ou non), qui conditionne l'appartenance à un groupe social ou le respect d'une norme de solidarité (Lok *et al.* [2017]). Les émotions contribuent donc à la formation des institutions. Elles représentent également – comme c'est le cas notamment pour la colère ou l'indignation – une force de changement de ces institutions (*Ibidem*).

En retour, cependant, les institutions façonnent les expressions émotionnelles des individus qui en font partie. Dans certaines corporations – comme la justice, l'armée, mais aussi par exemple la « cuisine gastronomique » (Gill et Burrows [2018]) – les émotions (comme la peur ou la honte) sont utilisées pour forger les attitudes et les comportements des individus. En résumé, comme le soulignent Zietsma et Toubiana [2018, p. 436], « [l]es émotions nous relient aux institutions, mais elles sont souvent aussi ce qui distingue et ce qui définit les institutions ».

La théorie des organisations apporte également un regard novateur en reprenant à son compte l'idée d'une émotion « relationnelle » évoquée dans la première partie de notre revue (voir 2.4). Friedland [2018] définit ainsi les institutions comme des « modes de comportement ». Les émotions ne sont pas seulement des réactions vis-à-vis des structures institutionnelles, elles

en sont « constitutives » et en même temps « constituées » : elles sont donc en ce sens « inséparables » des institutions (*Ibid.*, p. 13). Cela implique notamment que si nos émotions nous relient étroitement aux institutions, c'est le changement des attitudes émotionnelles qui peut favoriser leur mutation.

### 3.3.4. Perspectives

L'intégration des émotions dans l'étude des institutions est, pour les économistes, un enjeu récent. Si, par exemple, l'approche évolutionnaire et mécanique de Winter [2017] – qui définit l'émotion uniquement en opposition à la raison – révèle la place mineure qui peut parfois lui être attribuée (voir cependant Bowles et Gintis [2011]), la contribution de Markey-Towler [2018] semble beaucoup plus prometteuse. Markey-Towler [2018] revient sur les conditions pré-psychologiques qui doivent exister pour que les institutions déterminent les comportements. Il met en évidence notamment le rôle que jouent les émotions dans la conformité aux institutions. Son approche s'inspire en ce sens de l'approche sociologique des émotions (2.3) mais aussi de la théorie des organisations que nous venons d'évoquer (3.3.3) ainsi que du modèle de Denzau et North [1994]. Le travail de conceptualisation de Markey-Towler [2018] montre ainsi qu'il existe un potentiel d'introduction de l'émotion dans l'approche institutionnaliste qui repose sur le croisement de littératures connexes.

## 4. Portée et enjeux de l'économie des émotions pour la discipline

Notre revue de la littérature sur l'introduction de la théorie des émotions au sein de l'analyse économique a montré que cette abondante littérature repose aujourd'hui sur une conception ouverte et pluridisciplinaire de l'émotion : aux approches conventionnelles que sont la biologie et la psychologie viennent s'ajouter des études en sciences sociales et humaines autour de la sociologie, de l'anthropologie mais aussi de l'histoire et naturellement de la philosophie. Appréhendée de façon plus globale et plus complète, l'émotion a pu ainsi être introduite à la fois dans le champ de l'économie expérimentale et comportementale mais aussi progressivement en sociologie économique ou par les auteurs institutionnalistes. Il ressort ainsi de notre revue que l'« économie des émotions » la plus récente a largement bénéficié d'une connaissance théorique approfondie de la science des émotions. L'émotion n'est ainsi plus perçue comme une altération de la raison. Sa dimension sociale et culturelle est reconnue. Sa polyvalence – action sur les croyances, les comportements ou les valeurs – est manifeste dans de très nombreux travaux.

Le diagnostic sur la portée et l'utilité de l'introduction des émotions en économie ne peut cependant se limiter à ce constat positif et doit être

examiné plus précisément. Nous avons cherché, dans notre revue, à rassembler une large littérature autour de cette question au sein de l'économie standard, de la sociologie économique et de l'économie institutionnelle. Au sein de ces courants d'analyse, l'intérêt, et sans doute l'utilité pour la discipline, de l'introduction de l'émotion est de nature assez différente.

En sociologie économique, par exemple, les nombreux travaux autour des émotions identifient des points d'application utiles pour les économistes (le marché des émotions ou les émotions *dans* le marché) ainsi qu'une base notionnelle (l'intelligence émotionnelle, la confiance, la gestion des émotions au sein de l'entreprise, les phénomènes d'épuisement au travail, le contrôle social de l'affect) souvent trop peu mobilisée par la théorie standard. Ces travaux viennent utilement en appui de travaux plus conceptuels ou appliqués. Ils confortent en ce sens l'analyse économique et peuvent aussi être une source d'inspiration.

En économie comportementale, l'enjeu est davantage, autour de la question de la prise de décision, d'expérimenter de façon à mieux saisir la part de l'émotion dans les attitudes individuelles. Il existe également un enjeu fort de modélisation, celle-ci étant une marque de fabrique de la discipline dans sa composante la plus dominante. Nous avons certes identifié les limites méthodologiques de l'approche standard à partir de l'émotion de peur. L'exemple du regret montre cependant tout le chemin effectué depuis les premiers travaux exploratoires. Il apparaît que les économistes comportementaux privilégient une lecture (psychologique) « discrète » (et souvent universelle) de l'émotion, identifiant les effets d'une émotion *particulière* (l'envie, la colère, la culpabilité, etc.) à partir d'une logique multi-composante (Scherer [2005]). C'est un atout incontestable mais c'est aussi une limite de l'analyse lorsque, prenant en compte le caractère polymorphe de l'émotion (on fait souvent le parallèle avec la couleur ou la musique), celle-ci surgit dans un contexte social et culturel spécifique mélangé à d'autres affects (ou même à d'autres émotions). Pour de nombreux problèmes auxquels ils sont exposés, les décideurs font souvent face à un composite d'émotions (colère, peur, dégoût, dépit, empathie, etc.) qui évolue de façon très dynamique et en réaction avec la modification de l'environnement et les changements affectifs d'autrui. L'apport de l'économie comportementale est donc réduit dès lors qu'elle repose sur une analyse exclusivement psychologique ou neurologique. Cette limite méthodologique – liée principalement à la focalisation sur l'« intériorité » propre à l'émotion – ne permet pas d'aborder véritablement certains enjeux sociaux ou politiques liés aux émotions (comme, par exemple, les origines et les manifestations de la peur induite par une pandémie au sein d'une population). C'est le cas notamment de la question des effets des « émotions collectives » qui nécessite un travail de conceptualisation que la philosophie est à même de produire (voir notamment l'excellente présentation qu'en fait Salmela [2020]). Il s'agit, à la suite de Livet [2002] mais aussi de Rimé [2005], de s'interroger sur la façon dont une émotion peut être « partagée » socialement, imitée, « agrégée », ressentie collectivement ou transmise, etc., au sein d'une communauté, d'une population ou encore d'un groupe.

Ce qui précède nous conduit à nous interroger sur la portée de l'émotion au sein de l'économie institutionnelle. Comme nous l'avons suggéré, l'éco-

nomie des institutions a tout le potentiel pour intégrer une lecture (relationnelle) de l'émotion qui établisse le lien entre l'individu et les institutions qui le représentent dans la société ou dans lesquelles il s'insère. Paradoxalement, ce potentiel n'a pas à ce jour été réalisé, ni en ce qui concerne l'« ancien » institutionnalisme de John Commons ou de Thorstein Veblen, ni en ce qui concerne le néo-institutionnalisme (Patalano [2010]), l'émotion demeurant à ce jour à notre sens la pièce manquante de ce courant d'analyse. Certains travaux conceptuels récents suggèrent cependant qu'il est possible d'« endogéniser » les émotions individuelles de telle façon à rendre compte de leur rôle actif dans la modification de l'environnement du sujet. Petit et Ballet [2021] traduisent par exemple cette idée d'endogénéité en utilisant la théorie des émotions de John Dewey. Chez l'auteur pragmatiste, l'émotion signale le besoin de changement et est en même temps un agent actif et central de la reconfiguration des habitudes individuelles. On peut alors penser une modification des habitudes, par l'intermédiaire de l'émotion, qui va bien au-delà de ce que peut proposer la théorie comportementale du « nudge » (Thaler et Sunstein [2010]). Récemment, « l'affaire France Telecom<sup>9</sup> » est une illustration intéressante de la façon dont la dynamique de l'émotion peut conduire à modifier favorablement – *via* la reconnaissance du « harcèlement moral *institutionnel* » – les règles qui structurent le droit et la vie au travail. Au-delà de cette illustration, la prise en compte d'émotions (individuelles ou collectives) qui sont endogènes au déroulement de nos existences au sein de cadres institutionnels a vocation à permettre de mieux saisir les enjeux sociétaux – épidémie, changement climatique, migrations, inégalités, etc. – au sein desquels les émotions représentent un phénomène majeur.

## 5. En conclusion

Lorsque, il y a plus de trente ans, les économistes ont commencé à mobiliser dans leurs travaux le registre de l'émotion, ils l'ont fait le plus souvent de façon assez vague – ne faisant pas par exemple de distinction (comme le font aujourd'hui les psychologues) entre l'humeur, l'émotion et le sentiment. Davantage, leur analyse reposait sur des éléments épars, assez peu élaborés et imprécis, de la théorie des émotions. A partir de la revue séminale d'Elster [1998], l'introduction de l'émotion dans l'analyse a reçu une plus grande attention et a été l'objet d'une littérature en forte expansion.

---

9. L'affaire « France Telecom » est liée aux méthodes de gestion par le stress qui se sont fortement développées dans certains pays, notamment en France, dans le courant des années 2000. Elles ont été à l'origine de vagues de suicides sur le lieu de travail dans les entreprises employant ces méthodes, et notamment au sein de France Télécom où 23 suicides sur le lieu de travail ont été répertoriés entre 2008 et 2009. Nourri par une indignation légitime, un procès a eu lieu en décembre 2019, sanctionnant le PDG de l'époque. La conséquence juridique la plus importante de ce procès a cependant été la reconnaissance de la notion de « harcèlement moral institutionnel » qui met en cause la politique de gestion des ressources humaines et annonce un changement nécessaire de ces règles de gestion.

La convergence qui se manifeste aujourd'hui dans l'approche scientifique pluridisciplinaire de l'émotion – *via* un recoupement fertile des analyses et un amoindrissement ou un assouplissement des oppositions (entre par exemple l'approche psychologique et biologique et l'histoire, l'anthropologie ou la philosophie) – ne semble cependant pas caractériser l'approche économique. Dans l'ensemble, les apports de l'économie expérimentale, de la sociologie ou de l'approche institutionnaliste demeurent de fait encore très cloisonnés. Compte tenu de la nature même de l'émotion – liée au corps, à la cognition tout autant qu'au social – il nous apparaît que ces littératures mériteraient d'être davantage identifiées, analysées et surtout « mélangées » ou « imbriquées ». En contribuant à mettre en rapport la construction de la théorie des émotions et sa transposition dans l'analyse économique, nous espérons cependant avoir contribué, dans cet article de revue, à renforcer ces liens.

## Références bibliographiques

- AKAY A., BARGAIN O., ELSAYED A. [2020], Global terror, well-being and political attitudes, *European Economic Review*, 123, <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2020.103394>.
- ALMEIDA F. [2015], The psychology of early institutional economics: The instinctive approach of Thorstein Veblen's conspicuous consumer theory, *Economia*, 16(2), 226-234.
- AL-NAJJAR N. I., WEINSTEIN J. [2009], The ambiguity aversion literature: a critical assessment, *Economics and Philosophy*, 25(3), 249.
- ARNOLD M. B. [1960], *Emotion and personality*, New York, Columbia University Press.
- BARBALET J. [2009], A characterization of trust, and its consequences, *Theory and society*, 38(4), 367-382.
- BATESON G. [1991], *Une unité sacrée. Quelques pas de plus vers une écologie de l'esprit*. Paris, Seuil.
- BATTIGALLI P., DUFWENBERG M. [2020], Belief-dependent motivations and psychological game theory, CESifo Working Papers, n°8285.
- BAZZOLI L. [1999], *L'économie politique de John R. Commons : essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, Paris, L'Harmattan.
- BEATTY A. [2019], *Emotional worlds: beyond an anthropology of emotion*, New York, Cambridge University Press.
- BECKER G. S., RUBINSTEIN Y. [2011], Fear and the response to terrorism: an economic analysis, *CEP Discussion Paper*, London School of Economics and Political Science.
- BENEDICT R. [1946] [1995], *Le chrysanthème et le sabre*. Paris, Picquier, Poche.
- BERNARD J. [2017], *La concurrence des sentiments : une sociologie des émotions*, Métailié.
- BERNARD M., GEFEN A., TALON-HUGON C. [2016], *Arts et émotions*, Paris, Armand Colin.

- BEREZIN M. [2006], Emotions and the Economy, in: Neil J. and Smelser, R. (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, 109-127.
- BIESS F., GROSS D. (eds.) [2014], *Science and emotions after 1945: a transatlantic perspective*. Chicago, University of Chicago Press.
- BOQUET D., NAGY P. [2011], Une histoire des émotions incarnées. *Médiévales. Langues, Textes, Histoire*, 61, 5-24.
- BOQUET D., NAGY P. [2016], Pour une histoire intellectuelle des émotions. Introduction, *L'Atelier du Centre de recherches historiques. Revue électronique du CRH*, n°16.
- BOURGOIS-GIRONDE S. [2017], How regret moves individual and collective choices towards rationality, in: Morris Altman (ed.), *Handbook of behavioural economics and smart decision-making*, Dundee, Edward Elgar Publishing, 188-204.
- BOURKE J. [2005], *Fear: A cultural history*, London, Virago.
- BOULDING K. [1973], *The economy of love and fear: A preface to grants economics*, Wadsworth Pub. co.
- BOWLES S., GINTIS H. [2011], Social Emotions, in: Bowles S. and Gintis H. (eds.), *A Cooperative Species*, Princeton, Princeton University Press, 186-194.
- BRUNEL V. [2016], *Les managers de l'âme : le développement personnel en entreprise, nouvelle pratique de pouvoir?*, Paris, La Découverte.
- CAMERER C., LOEWENSTEIN G., PRELEC D. [2005], Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics, *Journal of economic Literature*, 43(1), 9-64.
- CANNON W. B. [1927], The James-Lange theory of emotions: A critical examination and an alternative theory, *American Journal of Psychology*, 39(1/4), 106-124.
- CAO H. H., HAN B., HIRSHLEIFER D., ZHANG H. H., [2011], Fear of the unknown: Familiarity and economic decisions, *Review of Finance*, 15(1), 173-206.
- CAPRA M. C. [2004], Mood-driven behavior in strategic interactions, *American Economic Review*, 94(2), 367-372.
- CEDRINI M. A., NOVARESE M. [2015], The challenge of fear to economics, *Mind & Society*, 14(1), 99-106.
- CHANNOUF A. [2004], *Les influences inconscientes : de l'effet des émotions et des croyances sur le jugement*, Paris, Armand Colin.
- CHAVANCE B. [2018], *L'économie institutionnelle*, Paris, La Découverte.
- CLARK A. E., DOYLE O., STANCANELLI E. [2020], The Impact of Terrorism on Individual Well-being: Evidence from the Boston Marathon Bombing, *The Economic Journal*, 130(631), 2065-2104.
- COLLOMB N. [2011], Ce que le cœur sert à penser. Fondements corporels de la cognition, des émotions et de la personnalité chez les T'ai Dam du Nord-Laos., *L'Homme. Revue française d'anthropologie*, 197, 25-40.
- CONDILLAC E. B. (De) [1754] [1946], *Traité des sensations. Œuvres complètes*, Paris, PUF.
- CORBIN A., COURTINE J.-J., VIGARELLO G. (eds.). [2016-2017], *Histoire des émotions*, vol 1, 2 et 3, Paris, Le Seuil.
- CORICELLI G., DOLAN R., SIRIGU A. [2007], Brain, emotion and decision making: the paradigmatic example of regret, *Trends in cognitive sciences*, 11(6), 258-265.
- DAMASIO A. R. [1995], *L'erreur de Descartes : La raison des émotions*, Paris, Odile Jacob.

- DARWIN C. [1872] 1965, *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, Chicago, The University of Chicago Press.
- DELUMEAU J. [1978], *La peur en Occident*, Paris, Fayard.
- DENZAU A. T., NORTH D. C. [1994], Shared mental models: Ideologies and Institutions, *Kyklos*, 47(1), 3-31.
- DERLON B., JEUDY-BALLINI M. [2008], *La passion de l'art primitif : enquête sur les collectionneurs*, Paris, Gallimard.
- DESCARTES R. [1649] [1966], *Les passions de l'âme*, Paris, Vrin.
- DIDEROT D., D'ALEMBERT J. [1765], *Encyclopédie ou Dictionnaire raisonné des Sciences, des Arts et des Métiers*, Paris, Pergamon Press.
- DIXON T. [2012], 'Emotion': The history of a keyword in crisis, *Emotion Review*, 4(4), 338-344.
- DROUVELIS M., GROSSKOPF B. [2016], The effects of induced emotions on pro-social behavior, *Journal of Public Economics*, 134, 1-8.
- DUNNING D., FETCHENHAUER D., SCHLÖSSER T. [2017], The varying roles played by emotion in economic decision making, *Current opinion in behavioral sciences*, 15, 33-38.
- EHRIG T., MANJALY J., SINGH A., SUNDER S. [2020], Adaptive rationality in strategic interaction: do emotions regulate thinking about others?, *Cowles Foundation Discussion Paper* (n°2227), Yale University.
- EKMAN P. E. [1999], Basic emotions, in: Dalgleish T. and Power M. (eds.). *Handbook of Cognition and Emotion*, Sussex, U.K, John Wiley & Sons, Ltd.
- EKMAN P. E., DAVIDSON R. J. [1994], *The nature of emotion: Fundamental questions*, Oxford, Oxford University Press.
- ELSTER J. [1996], Rationality and the emotions. *The Economic Journal*, 106(438), 1386-1397.
- ELSTER J. [1998], Emotions and Economic Theory, *Journal of Economic Literature*, 36, 47-74.
- EMIRBAYER M., GOLDBERG C. A. [2005], Pragmatism, Bourdieu, and collective emotions in contentious politics, *Theory and society*, 34(5-6), 469-518.
- ETZIONI A. [1988], Beyond rationalism: the role of values and emotions, in: Etzioni A. (ed.), *The Moral Dimension, Toward a New Economics*, New York, The Free Press, 88-166.
- FABRE D. (ed.) [2013], *Émotions patrimoniales*. Paris, Les Éditions de la MSH.
- FALKINGER J. [2008], Limited attention as a scarce resource in information-rich economies, *The Economic Journal*, 118(532), 1596-1620.
- FEBVRE L. [1941], La sensibilité et l'histoire : Comment reconstituer la vie affective d'autrefois?, in: *Annales d'histoire sociale*, Cambridge University Press, 5-20.
- FILSER M. [2015], Vers une consommation plus affective?, *Revue française de gestion*, 41(253), 173-187.
- FLAM H. [2002], Corporate emotions and emotions in corporations, *The sociological review*, 50(S2), 90-112.
- FRANK R. H. [1988], *Passions within reason: The strategic role of the emotions*, New York, Norton.
- FRIJDA N. H. [1986], *The Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GABILLON E. [2020], When choosing is painful: Anticipated regret and psychological opportunity cost. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 178, 644-659.



- GAMBETTI E., GIUSBERTI F. [2012], The effect of anger and anxiety traits on investment decisions, *Journal of Economic Psychology*, 33(6), 1059-1069.
- GILL M. J., BURROW R. [2018], The function of fear in institutional maintenance: Feeling frightened as an essential ingredient in haute cuisine, *Organization Studies*, 39(4), 445-465.
- GINSBURGH V., WEBER S. [2020], The economics of language, *Journal of Economic Literature*, 58(2), 348-404.
- GOFFMAN E. [1974], *Les rites d'interaction*, Paris, Minit.
- GOLDIE P. (ed.). [2009], *The Oxford handbook of philosophy of emotion*, Oxford, Oxford University Press.
- GOLEMAN D. [1998], *Working with emotional intelligence*. Bantam, 1998.
- GOMES O. [2017], Plutchik and Economics: Disgust, Fear, and, Oh Yes, Love, *Economic Issues Journal Articles*, 22(1), 37-63.
- HALBWACHS M. [2014], L'expression des émotions et la société, Texte présenté et annoté par Granger C., *Vingtième siècle. Revue d'Histoire*. 3(123).
- HALLADAY B. [2017], Gender, emotions, and tournament performance in the laboratory, *Games*, 8(3), 1-26.
- HASSOUN J.-P. [2005], Emotions on the trading floor: Social and symbolic expressions. *The sociology of financial markets*, 102-120.
- HAYEK F. A. [1952] [2001], *L'ordre sensoriel : une enquête sur les fondements de la psychologie théorique*, Paris, CNRS Éditions.
- HIRSCH M. [2017], Ce qui touche à la mémoire, *Esprit*, 10, 42-61.
- HIRSCHMAN A. O. [1977], *Les passions et les intérêts : justifications politiques du capitalisme avant son apogée*, Paris, Presses universitaires de France.
- HOCHSCHILD A. R. [2017], *Le Prix des sentiments : au cœur du travail émotionnel*, Paris, La Découverte.
- HODGSON G. M. [2007], Instinct and habit before reason: Comparing the views of John Dewey, Friedrich Hayek and Thorstein Veblen, *Advances in Austrian Economics*, 9(1), 109-143.
- HOGGETT P., THOMPSON S. (ed.) [2012], *Politics and the emotions: The affective turn in contemporary political studies*, Bloomsbury Publishing USA.
- HOPKIN P. [2018], *Fundamentals of risk management: understanding, evaluating and implementing effective risk management*, New York, Kogan Page Publishers.
- HOPFENSITZ A., MANTILLA C. [2019], Emotional expressions by sports teams: An analysis of world cup soccer player portraits, *Journal of Economic Psychology*, 75(part B), 1-17, <https://doi.org/10.1016/j.joep.2018.04.008>.
- IBANEZ L., MOUREAU N., ROUSSEL S. [2017], How do incidental emotions impact pro-environmental behavior? Evidence from the dictator game, *Journal of behavioral and experimental economics*, 66, 150-155.
- ILLOUZ E. [2009], *The culture of management: self-interest, empathy and emotional control. An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices, Preconditions and Contexts*, Cheltenham, Edward Elgar.
- ILLOUZ E. [2019], *Les marchandises émotionnelles*. Paris, Premier Parallèle.
- JAMES W. [1884], What is an emotion?, *Mind*, 9(34), 188-205.
- JETTEN J., MOLS F., HEALY N., SPEARS R. [2017], "Fear of falling": Economic instability enhances collective angst among societies' wealthy class, *Journal of Social Issues*, 73(1), 61-79.

- JEUDY-BALLINI M. [2004], *L'art des échanges : penser le lien social chez les Sulka (Papouasie Nouvelle-Guinée)*, Paris, Payot.
- JONAS H. [1979] [2009], *Le principe responsabilité – une éthique pour la civilisation technologique*, Paris, Flammarion.
- JOURDHEUIL R., PETIT E. [2015], Émotions morales et comportement prosocial : Une revue de la littérature, *Revue d'économie politique*, 125(4), 499-525.
- KAHNEMAN D. [2012], *Système 1/Système 2 : les deux vitesses de la pensée*, Paris, Flammarion.
- KARPOUZIS K., YANNAKAKIS G. N. (eds.) [2016], *Emotion in Games: Theory and Praxis*. Springer.
- KAUFMAN B. E. [1999], Emotional arousal as a source of bounded rationality, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 38, 135-144.
- KEYNES J.-M. [1936] [1985], *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.
- KLEINBERG B., van DER VEGT I., MOZES M. [2020], Measuring emotions in the covid-19 real world worry dataset. *ArXiv preprint arXiv:2004.04225*.
- LAFLAMME S. [1995], *Communication et émotion. Essai de microsociologie relationnelle*, Paris, L'Harmattan.
- LAPLANTINE F. [2017], *Le Japon ou le sens des extrêmes*, Paris, Pocket.
- LAZARUS R. S., KANNER A. D., FOLKMAN S. [1980], Emotions: A cognitive-phenomenological analysis, *Theories of emotion*, 1, 189-217.
- LECHNER A. T., PAUL M. [2019], Is this smile for real? The role of affect and thinking style in customer perceptions of frontline employee emotion authenticity, *Journal of Business Research*, 94, 195-208.
- LE BRETON D. [2004], *Les passions ordinaires : anthropologie des émotions*, Paris, Payot et Rivages.
- LEDOUX J. [1998], *The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life*. Simon and Schuster.
- LERNER J. S., GONZALEZ R. M., SMALL D. A. [2003], Effects of fear and anger on perceived risks of terrorism: A national field experiment, *Psychological science*, 14(2), 144-150.
- LERNER J. S., LI Y., VALDESOLO P., KASSAM K. S. [2015], Emotion and decision making, *Annual review of psychology*, 66, 799-823.
- LEWIS M., HAVILAND-JONES J. M., BARRETT L. F. (eds.) [2010], *Handbook of emotions*, Guilford Press.
- LIVET P. [2002], *Émotions et rationalité morale*, Paris, Presses Universitaires de France.
- LOEWENSTEIN G. [2000], Emotions in economic theory and economic behavior, *American Economic Review*, 90, 426-432.
- LOK J., CREED W. D., DEJORDY C. [2017], Living institutions: Bringing emotions into organizational institutionalism, in: Greenwood et al. (eds.), *The Sage handbook of organizational institutionalism*, SAGE Publications, 591-620.
- LOOMES G., SUGDEN R. [1992], Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty, *The Economic Journal*, 92(368), 805-824.
- LORDON F. [2013], *La Société des affects. Pour un structuralisme des passions*, Paris, Le Seuil.
- LUTZ C. A. [1988], *Unnatural emotions: Everyday sentiments on a Micronesian atoll and their challenge to Western theory*, Chicago, University of Chicago Press.

- MANTZAVINOS C., NORTH D. C., SHARIQ S. [2004], Learning, institutions, and economic performance, *Perspectives on politics*, 2(1), 75-84.
- MAUSS M. [1921] [1971], L'Expression obligatoire des sentiments (rituels oraux funéraires australiens), in: Mauss M., *Essais de sociologie*, Paris, Éditions de Minuit.
- MAYO E. [1933] [2004], *The human problems of an industrial civilization*. Routledge.
- MARKEY-TOWLER B. [2018], Rules, perception and emotions: When do institutions determine behaviour?, *Journal of Institutional Economics*, 15(3), 381-396.
- MORRIS M. W., KELTNER D. [2000], How emotions work: The social functions of emotional expression in negotiations, *Research in organizational behavior*, 22, 1-50.
- NELSON J. A. [2015], Fearing fear: gender and economic discourse, *Mind & Society*, 14(1), 129-139.
- von NEUMANN J., MORGENSTERN O. [1947], *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, Princeton University Press.
- NORTH D. C. [2005], *Understanding the process of economic change*, Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- NUSSBAUM M. C. [2013], *Political emotions. Why love matters for justice*, Cambridge, MA. Harvard University Press.
- ORIGGI G. [2014], Fear of principles? A cautious defense of the precautionary principle, *Mind & Society*, 13(2), 215-225.
- ORIGGI G. (dir.) [2019], *Passions sociales*, Paris, Presses Universitaires de France.
- PANKSEPP J. [2004], *Affective neuroscience: The foundations of human and animal emotions*, Oxford, Oxford University Press.
- PARSONS T. [1937], *The structure of social action*, New York, Free Press.
- PATALANO R. [2010], Understanding economic change: the impact of emotion, *Constitutional Political Economy*, 21(3), 270-287.
- PECCHENINO R. A. [2011], Abandon hope all ye who enter here?, *Revue de philosophie économique*, 12(2), 3-28.
- PECCHENINO R. A. [2015], Have we cause for despair?, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 58, p. 56-62.
- PETIT E. [2009], Le rôle des affects en économie, *Revue d'Économie Politique*, 119, 859-897.
- PETIT E. [2015], *Économie des émotions*, Repères, La Découverte.
- PETIT E. [2018], La mise en œuvre d'une conception relationnelle de l'émotion en économie comportementale, *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 14(1), 43-83.
- PETIT E., BALLEST J. [2021], Habit and Emotion: John Dewey's Contribution to the Theory of Change, *Cambridge Journal of Economics*, 45(4), 655-674.
- PETIT E. [2021a], Les émotions au cœur de la transformation sociale : une lecture à partir de John Dewey, *Lien social et Politiques*, 86, 191-205.
- PETIT E. [2021b], La relation empathique homme/robot: normale ou pathologique?, *Implications Philosophiques*, 8 pages.
- PIXLEY J. [2002], Emotions and economics, *The Sociological Review*, 50(2\_suppl), 69-89.
- PIXLEY J. (ed.). [2012], *New perspectives on emotions in finance: the sociology of confidence, fear and betrayal*. Routledge.

- PLAMPER J. [2010], The history of emotions: an interview with William Reddy, Barbara Rosenwein, and Peter Stearns, *History and Theory*, 49(2), 237-265.
- PLAMPER J. [2015], *The history of emotions: An introduction*, Oxford, Oxford University Press.
- PLANTIN C. [2011], *Les bonnes raisons des émotions. Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*. Peter Lang.
- PLUTCHIK R. [1984], Emotions: A general psychoevolutionary theory, in: *Approaches to emotion*, 197-219.
- POLANYI M. [1962], *Personal knowledge: towards a post-critical philosophy*, Chicago, University of Chicago Press.
- POPE R. [1985], Timing contradictions in von Neumann and Morgenstern's axioms and in Savage's 'sure-thing' proof, *Theory and Decision*, 18(3), 229-261.
- POPE R., LEITNER J., LEOPOLD-WILDBURGER U. [2006], *The knowledge ahead approach to risk: theory and experimental evidence*, Springer Science & Business Media.
- POPE R. [2015], Attention deficit hyperactivity disorders, panic attacks, epileptic fits, depressions and dementias from missing out on appropriate fears and hopes, *Mind & Society*, 14(1), 107-127.
- PROTO E., SGROI D., NAZNEEN M. [2019], Happiness, cooperation and language. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 168, p. 209-228.
- RICK S., LOEWENSTEIN G. [2008], The Role of Emotion in Economic Behavior, in: *Handbook of Emotions*, Lewis M., Haviland-Jones J., Feldman Barrett L. (eds), New York, Guilford, 138-156.
- RIEZLER K. [1944], The social psychology of fear, *American Journal of Sociology*, 49(6), 489-498.
- RIMÉ B. [2015], *Le partage social des émotions*, Paris, Presses universitaires de France.
- RIMÉ B., PHILIPPOT P., CISAMOLO D. [1990], Social schemata of peripheral changes in emotion, *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(1).
- ROBIN C. [2008], *La peur : histoire d'une idée politique*. Paris, Hachette littératures.
- ROBINSON P., EL KALIOUBY R. [2009], Computation of emotions in man and machines, *Philosophical Transactions of the Royal Society B: Biological Sciences*, 364, 3441-3447.
- ROLLS E. T. [2019], Emotion and reasoning in human decision-making, *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, 13(39), 1-31.
- RUSTICHINI A [2018], Morality, policy, and the brain, *Journal of Economic Literature*, 56(1), p. 217-33.
- SALMELA M. [2020], Les émotions peuvent-elles être collectives?, in: *Les émotions collectives*, Kaufman L. et Quéré L. (dir.), Paris, Éditions de l'EHESS, 35-67.
- SARTRE J-P. [1938] [1995], *Esquisse d'une théorie des émotions*, Paris, Hermann.
- SCHACHTER S. [1964], The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state, in: Leonard Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, New-York, Academic Press, 49-81.
- SCHERER K. R. [2005], What are emotions? And how can they be measured?, *Social Science Information*, 44, 695-729.
- SCHULTZ P. W., NOLAN J. M., CIALDINI R. [2007], The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms, *Psychological science*, 18(5), 429-434.

- SCHULZE W., WANSINK B. [2012], Toxics, toyotas, and terrorism: the behavioral economics of fear and stigma, *Risk Analysis: An International Journal*, 32(4), 678-694.
- SHEFRIN H., STATMAN M. [1985], The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence, *The Journal of finance*, 40(3), 777-790.
- SIMON H. A. [1967], Motivational and emotional controls of cognition, *Psychological Review*, 74, 29-39.
- SINACEUR M., ADAM H., van KLEEF G. A. [2013], The advantages of being unpredictable: How emotional inconsistency extracts concessions in negotiation, *Journal of Experimental Social Psychology*, 49(3), 498-508.
- SINACEUR M., KOPELMAN S., VASILJEVIC D. [2015], Weep and get more: When and why sadness expression is effective in negotiations, *Journal of Applied Psychology*, 100(6), 1847-1871.
- SINACEUR M., TIEDENS L. Z. [2006], Get mad and get more than even: When and why anger expression is effective in negotiations, *Journal of Experimental Social Psychology*, 42(3), 314-322.
- SMAIL D. L. [2007], *On deep history and the brain*. Berkeley, Los Angeles, and London: University of California Press.
- SMITH A. [1759] [1999], *Théorie des Sentiments Moraux*, Paris, Presses Universitaires de France.
- SMITH T. W. [2019], *Le dictionnaire des émotions. Ou comment cultiver son intelligence émotionnelle*, Paris, Zulma Essais.
- SOLOMON R. C. [1976], *The passions: Emotions and the meaning of life*, Hackett Publishing.
- SOUCHE-LE CORVEC S., ZHAO J. [2020], Transport and emotion: How neurosciences could open a new research field, *Travel behaviour and society*, 20, 12-21.
- STETS J. E., TURNER J. H. (eds.) [2014], *Handbook of the Sociology of Emotions*. Springer.
- van der SWALUW K., LAMBOOIJ M. S., MATHIJSSSEN J. [2018], Emotional responses to behavioral economic incentives for health behavior change, *Psychology, health & medicine*, 23(8), 996-1005.
- TAKAGISHI H., KOIZUMI M., FUJI T. [2014], The role of cognitive and emotional perspective taking in economic decision making in the ultimatum game, *PLoS one*, 9(9), e108462.
- TCHERKASSOF A. [2008], *Les émotions et leurs expressions*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- THORON S. [2017], Au fondement de l'altruisme: le lien comme fin, *Revue de Philosophie Économique*, 18(1), 117-139.
- TKACH A. [2019], The Role of Emotions in Economic Decision-Making, *Humanities and Social Science*, 26(2), 145-155.
- THALER R. H., SUNSTEIN C. [2010], *Nudge – La méthode douce pour inspirer la décision*, Paris, Vuibert.
- THIBAUT E. [2010.], *La géométrie des émotions : les esthétiques scientifiques de l'architecture en France, 1860-1950*, Éditions Mardaga.
- THUNSTRÖM L., GILBERT B., RITTEN C. J. [2018], Nudges that hurt those already hurting—distributional and unintended effects of salience nudges, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 153, 267-282.

- TVERSKY A., KAHNEMAN D. [1991], Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model, *The quarterly journal of economics*, 106(4), 1039-1061.
- VARELA F. J., THOMPSON E., ROSCH E. [2017], *The embodied mind: Cognitive science and human experience*, MIT Press.
- VENEYRE S. [2016], Transports affectifs : le voyage, entre émerveillement et déception, in: Corbin A., Courtine J.-J. et Vigarello G. (eds.), *Histoire Des Émotions – Tome 3, De la fin du XIX<sup>e</sup> siècle à nos jours*, Le Seuil, 182-195.
- VERWEIJ M., SENIOR T. J., DOMÍNGUEZ D. [2015], Emotion, rationality, and decision-making: how to link affective and social neuroscience with social theory, *Frontiers in neuroscience*, 9, 1-13.
- WÄLDE K., MOORS A. [2017], Current emotion research in economics, *Emotion Review*, 9(3), 271-278.
- WANG S., LIN S., LI J. [2018], Exploring the effects of non-cognitive and emotional factors on household electricity saving behavior, *Energy policy*, 115, 171-180.
- WAQUET F. [2019], *Une histoire émotionnelle du savoir XVII<sup>e</sup>-XXI<sup>e</sup> siècle*, Paris, CNRS Éditions.
- van WINDEN F. [2012], Affective social ties missing link in governance theory. *Rationality, Markets and Morals*, 3(57), 108-122.
- van WINDEN F. [2015], Political economy with affect: On the role of emotions and relationships in political economics, *European Journal of Political Economy*, 40, 298-311.
- WINTER E. [2017], *Libérez vos émotions : Pourquoi elles sont plus rationnelles que nous le pensons*, Paris, De Boeck.
- ZAJONC R. B. [1980], Feeling and thinking: Preferences need no inferences, *American psychologist*, 35(2), p. 151-175.
- ZEELLENBERG M., VAN DEN BOS K., VAN DIJK E. [2002], The inaction effect in the psychology of regret. *Journal of personality and social psychology*, 82(3), 314-327.
- ZELIZER V. A. [2000], The purchase of intimacy, *Law & Social Inquiry*, 25(3), 817-848.
- ZIETSMA C., TOUBIANA M. [2018], The valuable, the constitutive, and the energetic: Exploring the impact and importance of studying emotions and institutions, *Organization Studies*, 39(4), 427-443.

