

LA THÉORIE DES ÉMOTIONS DE JOHN DEWEY

UN ATOUT EN VUE
DU DÉPASSEMENT DE
L'ANALYSE STANDARD

EMMANUEL PETIT

Le pragmatisme de John Dewey, et en particulier l'analyse de l'importance des règles et des habitudes dans les comportements individuels, est généralement connu de nombreux économistes en raison de l'influence que ce dernier a eu sur les auteurs institutionnalistes. Dewey a également contribué, tout au long de sa carrière, à l'élaboration d'une théorie des émotions riche et complexe. Dans cet article, nous montrons comment la philosophie de John Dewey est susceptible de contribuer à l'introduction d'un processus – l'émotion – dans une discipline qui postule d'emblée une très grande rationalité des comportements. L'approche transactionnelle de Dewey identifie les limites d'une économie comportementale des émotions dont les fondements reposent jusqu'à aujourd'hui, et en très grande partie, sur la psychologie des émotions. En ce sens, la théorie de l'émotion de Dewey constitue un atout en vue du dépassement de l'analyse économique standard. En dépassant l'approche fonctionnaliste de l'émotion et en la situant à l'interface (dans un processus de transaction) entre l'individu et son environnement, Dewey lui confère un rôle majeur dans la démarche intellectuelle qui conduit au choix. Loin d'être un « biais » – une altération de la raison comme le présuppose l'analyse économique standard – l'émotion chez l'auteur pragmatiste participe activement de ce qu'il appelle l'enquête.

MOTS-CLEFS: THÉORIE DES ÉMOTIONS; DÉCISION; ÉCONOMIE DU COMPORTEMENT; ENQUÊTES.

* Emmanuel Petit est professeur d'économie à l'Université de Bordeaux et membre de Bordeaux Sciences Économiques (BSE) [emmanuel.petit@u-bordeaux.fr].

Au sein des sciences sociales et humaines, la science économique est sans doute la discipline qui a poussé le plus loin l'approche rationnelle du comportement humain. Dans l'analyse économique orthodoxe ou dominante (« l'éléphant » selon l'expression de Tomer, 2007), les individus sont qualifiés de « rationnels » au sens où, dans l'acception la plus générale, ils maximisent leurs intérêts en respectant les contraintes (de budget ou de coût) auxquelles ils sont confrontés. L'individu rationnel est également considéré comme celui qui minimise en permanence ses efforts (le travail produisant nécessairement de la désutilité), cherchant toujours à en faire le moins possible et, en conséquence, devant être stimulé par des incitations de toutes natures (taxation, pénalités, subventions, etc.). Pour atteindre ses objectifs, l'*homo economicus* dispose de facultés exceptionnelles qui lui permettent de prendre une décision optimale. L'*homo economicus* est en particulier un calculateur né, doté d'une mémoire prodigieuse et d'une capacité d'attention surprenante. L'*homo economicus* est par ailleurs jugé auto-suffisant, il dispose d'un plein libre arbitre et d'un parfait contrôle de soi. Il est doté d'une « théorie de l'esprit » lui permettant de comprendre le comportement rationnel d'autrui et de s'y adapter en conséquence.

La figure de l'*homo economicus* a été « révisée » progressivement à partir des années 1950. Herbert Simon, puis ensuite Daniel Kahneman et Amos Tversky, ont largement contribué, dans la mouvance du « tournant cognitif », à ébranler l'image d'un agent économique parfaitement rationnel. En mettant en évidence l'existence d'heuristiques ou de biais cognitifs multiples, ces auteurs ont montré que, si l'on pouvait encore faire référence à une forme de rationalité, celle-ci était par nature le plus souvent « limitée ».

Une seconde étape, tout aussi importante, a conduit les économistes, à partir du début des années 1990 – et, cette fois-ci, dans la continuité du « tournant émotionnel » identifié par les historiens (Plamper, 2010) –, à intégrer l'émotion dans leur corpus théorique (Elster, 1998). L'économie comportementale et expérimentale (Serra,

2017) a joué ici un rôle majeur. L'économie comportementale se situe clairement dans la tradition de la théorie dominante en économie. Elle la prolonge, mais tente également de la dépasser en amendement l'hypothèse de rationalité et en ouvrant la porte aux comportements pro sociaux comme l'altruisme ou la coopération (Tomer, 2007). En s'appuyant sur la démarche expérimentale de la psychologie des émotions, les économistes « comportementalistes » ont extrait des données produites en laboratoire toute une série de résultats qui ont nourri la construction d'une véritable « économie des émotions » (Petit, 2015). Des émotions comme le regret ou l'envie, par exemple, mais aussi la culpabilité ou la gratitude, ont été introduites dans l'analyse des comportements des agents économiques. L'analyse du risque a également intégré une heuristique qualifiée d'« affective », de façon à prendre en compte la dimension subjective associée à une situation risquée (Slovic, Finucane & Peters, 2002). De façon plus générale, même si les économistes ont privilégié les émotions présentant une dimension fortement cognitive (comme le regret), l'univers affectif est rentré de façon notable dans leur logiciel d'interprétation des comportements individuels.

En dépit de ces avancées, l'émotion demeure cependant une notion difficilement manipulable et exploitable au sein d'un corpus théorique dominant qui postule une forme forte de la rationalité, même « limitée ». Adossée presque exclusivement à une conception psychologique de l'émotion – le « système 1, système 2 » articulé par Kahneman (2012) et relayé aujourd'hui par de nombreux auteurs – l'économie comportementale introduit schématiquement l'émotion sous une forme duale, en opposition à la raison. Dans les modèles les plus récents, l'émotion constitue le plus souvent un perturbateur de la prise de décision rationnelle. En contrepoint d'une littérature scientifique sur les émotions – en neurologie, en philosophie ou encore en anthropologie – qui atteste aujourd'hui de l'utilité et de l'efficacité de l'émotion au moment de la prise de décision, les travaux des économistes « comportementalistes » restent donc cantonnés à une approche très réductrice du domaine affectif (Petit, 2022). On peut

ainsi s'interroger sur la façon de renouveler ou de réorienter cette approche de l'émotion en économie en identifiant des passerelles avec des disciplines qui, comme la philosophie, proposent une lecture originale de l'émotion.

Le philosophe John Dewey (1859-1952) fait partie des auteurs influents du ^{xx}e siècle qui ont proposé une théorie de l'émotion originale et puissante. L'émotion est décrite chez l'auteur pragmatiste comme un élément central du processus de transaction dynamique et continu qui existe entre l'organisme et son environnement. L'émotion est partie prenante du processus d'enquête qui est au cœur de la construction philosophique de John Dewey. Elle n'est pas conçue uniquement du point de vue de l'« intériorité » du sujet, comme le codifient le plus souvent les travaux en psychologie (sur lesquels s'appuient les économistes aujourd'hui). Elle ne se situe pas non plus en « surplomb » de l'individu, au niveau du collectif ou de la société, comme le présentent souvent les théories sociologiques de l'émotion (Stets & Turner, 2014; Illouz, 2019). Adossée à la non-dualité (de l'organisme avec son environnement), la théorie de l'émotion de Dewey tisse un lien étroit entre l'individu et la société, entre la raison et l'affect, entre l'esprit et le corps. Elle est par nature à l'interface entre l'individu et le contexte institutionnel dans lequel celui-ci prend la décision. De ce fait, la théorie des émotions de Dewey constitue un atout important pour ouvrir la perspective des économistes autour de l'émotion en se situant dans un processus de transaction entre l'individu et son environnement.

En première intention, on pourrait faire l'hypothèse qu'il est possible d'amender la théorie économique dominante (incluant l'économie comportementale) en introduisant dans sa logique la théorie des émotions de Dewey. Même si l'approche de Dewey (1922) repose sur une psychologie sociale, la place accordée à l'individu demeure centrale, ce qui correspond à la démarche de l'individualisme méthodologique caractéristique de l'analyse économique standard. Par ailleurs, le conséquentialisme permet également de rapprocher la démarche

des économistes de celle de l'approche pragmatiste. Pour les économistes, une décision est jugée bonne ou mauvaise en fonction des conséquences qu'elle implique pour le sujet. Chez Dewey, la justesse d'une décision dépend de l'aboutissement de la procédure d'enquête que le sujet met en œuvre lors de la prise de décision. D'une certaine façon, la logique de l'enquête, qui se présente comme une activité d'intégration des différentes activités et fonctions cognitives coordonnées entre elles en vue d'une fin, s'apparente donc à une forme que l'on trouve dans la théorie du choix rationnel. En dépit de ces rapprochements possibles, nous souhaitons montrer dans cet article que la théorie des émotions de Dewey – articulée dans l'ensemble de la perspective pragmatiste sur l'action et la rationalité – invite à dépasser le paradigme dominant incarné par l'économie standard. L'approche de l'émotion du pragmatiste américain identifie en particulier les manques et les insuffisances de la théorie comportementale. Davantage en opposition qu'en appui, elle identifie une voie conduisant à une alternative à ce paradigme en mettant en lumière le rôle central de l'émotion. Comme nous le verrons, que l'on se situe au niveau de la conception de l'individu, de son besoin de sécurité, de la logique de l'action ou encore de la question morale, Dewey articule une pensée qui appelle à un changement profond de l'analyse économique orthodoxe¹.

L'article est organisé de la façon suivante. Nous mettons tout d'abord en évidence les traits distinctifs majeurs de la théorie des émotions construite par John Dewey tout au long de sa longue carrière. Nous étudions ensuite comment la théorie de cet auteur révèle les insuffisances et les limites de la théorie économique standard fondée sur la rationalité des acteurs.

I. UNE THÉORIE DES ÉMOTIONS ANCRÉE DANS L'ENQUÊTE

I.1. GÉNÉALOGIE DE LA CONSTRUCTION DE LA THÉORIE DE DEWEY

Chez John Dewey, tout (ou presque) peut se ramener à la notion d'« enquête ». Comme le rappelle Madelrieux (2016 : 114), le terme est emprunté à Charles Sanders Peirce « qui entendait par là toute activité de pensée provoquée par un “doute” réel et se concluant par la fixation d'une “croyance” ». Le doute cesse lorsqu'une croyance a été fixée et qu'une action peut en découler. On peut, pour des motifs analytiques (tout en conservant cependant l'idée que les étapes sont imbriquées l'une dans l'autre), présenter le schème de l'enquête selon un ordre sériel spécifique. Il y a, schématiquement, la phase du doute (à composante fortement émotionnelle) qui correspond au cas où ce qui allait de soi jusqu'à présent est soumis à un déséquilibre (l'individu découvre par exemple un vol ou est contrarié dans ses désirs par un changement issu de son environnement). Viennent ensuite les phases d'observation et d'identification du problème (la porte a-t-elle été fracturée ?) et de la formulation d'hypothèses (qui, en dehors de moi, possède un trousseau des clefs ?). La quatrième étape est celle du raisonnement, c'est-à-dire de l'étude (par déduction) des conséquences possibles des hypothèses émises. La cinquième phase est celle de la mise à l'épreuve de l'hypothèse : de nouvelles observations sont effectuées pour vérifier si elles correspondent (ou non) aux conséquences déduites.

Dans le cadre de l'enquête, l'émotion joue un rôle central. Cela vient du fait que dès lors que l'organisme (l'individu) est de façon continue et dynamique dans un processus de transaction avec son environnement, l'émotion qui le met en mouvement est associée à toutes les étapes de l'enquête amorcée par l'émergence d'une situation problématique. Cette conception de l'émotion chez Dewey a été en partie négligée dans la littérature scientifique, contrairement à

d'autres approches mieux identifiées dans la littérature, comme ce que proposent Bain (1859), James (1884), Ribot (1905), Sartre (1938) ou encore Halbwachs (1947). Par ailleurs, sa conception est le fruit d'un travail de longue haleine entamé au milieu des années 1890 (Dewey, 1894, 1895, 1896), puis progressivement approfondi et développé dans des écrits ultérieurs : *Human Nature and Conduct* (1922) ; *Expérience et Nature* (1925) ; *Qualitative Thought* (1930) ; *L'Art comme expérience* (1934a) ; *Une foi commune* (1934b) ; *La Quête de certitude* (1938a) ; *La Formation des valeurs* (1939). Les articles que John Dewey publie sur les émotions dans les années 1890 constituent les fondations d'une théorie plus élaborée qui trouve son point d'orgue, selon Whitehouse (1978), environ quarante ans plus tard dans *L'Art comme expérience*. On peut donc distinguer, selon Quéré (2018), deux phases distinctes de construction de la conception de l'émotion chez Dewey : une phase dite « fonctionnelle » et une autre davantage liée à son rôle déterminant dans l'enquête.

I.1.1. UNE PSYCHOLOGIE FONCTIONNELLE DE L'ÉMOTION

Dewey (1894, 1895, 1896) esquisse initialement une psychologie fonctionnelle de l'émotion, combinant (tout en critiquant) les apports de Darwin (1872) et de James (1884). Comme l'ont souligné Garrison (2003) et Quéré (2018), on trouve dès les premiers écrits de Dewey, et notamment dans les articles de 1894 et 1895, l'idée que l'émotion est « une disposition, un mode de conduite, une façon de se comporter » (Dewey, 1895, EW.4.172) qui est « intentionnel » ou qui possède « un contenu intellectuel » (*ibid.* : 171). L'émotion porte toujours sur « quelque chose », elle est à « propos de » quelque chose. Dans l'article de 1896 intitulé *The Reflex Arc Concept in Psychology*, Dewey critique ensuite la notion, décrite par l'arc réflexe, que le « stimulus sensoriel est une chose, l'activité centrale, qui représente l'idée, en est une autre, et la décharge motrice, qui représente l'acte proprement dit, en est une troisième » (Dewey, 1896, EW.5.97). En réalité, le stimulus sensoriel et la réponse motrice n'ont pas d'existences psychiques

autonomes ou distinctes. Au contraire, « ils sont toujours à l'intérieur d'une co-ordination et tirent leur signification uniquement du rôle joué dans le maintien ou la reconstitution de la co-ordination » (*ibid.* : 99). L'arc réflexe décrit donc faussement une séquence entre le stimulus, l'idée et l'action alors qu'il s'agit en fait d'un circuit, d'une boucle. L'expérience émotionnelle concrète est en particulier « distribuée » sur l'environnement et l'organisme (elle est à la fois dans l'un et dans l'autre) et, comme toute activité vitale, elle représente une transaction de nature temporelle et sérielle.

Dewey insiste donc sur le fait que l'émotion possède une visée intentionnelle qui a pour objet la coordination au sein de l'organisme. L'émotion correspond à un « mode de conduite » (Dewey, 1895, EW.4.170), encadré dans l'enquête, au sein de laquelle il ne faut pas dissocier les dimensions physiologique, cognitive et affective. Il est possible, comme nous l'avons évoqué, de distinguer des étapes de l'enquête mais celle-ci « est en réalité un *circuit* intellectuel et non un "arc" » Madelrieux (2016 : 119).

1.1.2. L'ÉMOTION, UNE DIMENSION ESSENTIELLE DE L'ENQUÊTE

Dans la continuité de ces premiers travaux, mais aussi en s'écartant d'une conception purement psychologique fonctionnelle, Dewey (1934a) examine la place fondamentale de l'émotion (et de sa qualité) au cours de l'expérience. L'émotion, dans son entièreté, correspond toujours à un mode de conduite, mais elle représente surtout, comme nous le verrons plus loin, la force motrice qui guide l'expérience. Davantage, comme le met en évidence Quéré (2018), alors que, dans les articles de 1894 et 1895, l'émotion est la manifestation comportementale d'une « activité divisée » (Dewey, 1894, EW.4.156), dans *L'Art comme expérience* (1934a) elle contribue utilement à l'accomplissement du processus d'enquête né d'une « situation problématique », et en est une partie intégrante. En simplifiant, l'émotion est l'un des moteurs privilégiés de l'enquête.

Disséminée au sein d'une œuvre pléthorique, l'émotion est chez Dewey un concept qui a bénéficié des éclairages de la biologie (elle s'inspire de Charles Darwin), de la psychologie (elle part et prolonge la théorie de William James), de la philosophie (l'idéalisme de Hegel en particulier), puis ensuite de l'anthropologie (Franz Boas, Bronislaw Malinowski)². Dans ses très nombreux travaux, Dewey a utilisé des termes assez différents pour évoquer le processus émotionnel – l'« instinct » et le « réflexe » (*impulse*), mais aussi le « sentiment », l'« énergie émotionnelle », ou même l'« humeur » – au risque parfois de créer une certaine confusion chez le lecteur (Hohr, 2010). Dans *Human Nature and Conduct* (1922), ouvrage qui traite de la façon la plus extensive des habitudes, c'est le terme de « réflexe », voire d'instinct, qui apparaît le plus souvent, et non celui devenu plus courant aujourd'hui d'émotion³. Hodgson (2007 : 127) rappelle notamment qu'en écrivant cet ouvrage sur la nature humaine publié en 1922, Dewey est réticent à utiliser le terme d'instinct (discrédité à l'époque par le courant behavioriste) et qu'il le remplace fréquemment par celui de « réflexe » (« impulse »). Dewey (1922 : 105) reconnaît lui-même dans une note de bas de page l'« équivalence » entre ces deux termes et justifie l'utilisation du terme de réflexe. Pourtant, comme le souligne Hohr (2013 : 259) dans une note de bas de page, l'instinct (au sens freudien) est finalement très proche de la conception de l'émotion de Dewey au sein de l'expérience. La différence centrale, cependant, est que chez l'individu freudien, la personne réagit à une disruption par de l'anxiété, alors que chez Dewey, comme nous le verrons plus loin, la personne cherche en permanence à restaurer son équilibre interne.

La notion de réflexe est de fait étroitement liée à l'émotion et en « lien dialectique » ou « transactionnel » (Testa, 2017 : 8) avec le concept d'habitude. Dans la théorie de la valuation, Dewey (1939) utilise rarement le terme d'émotion mais plutôt celui d'« impulsion » ou de réflexe. Il s'en explique à la toute fin de ce texte en rappelant que, en décrivant la valuation et la question des valeurs morales, il veut insister sur les limites de la théorie émotiviste de l'époque (caractérisée notamment par les travaux d'Alfred Ayer (1936)). Pour autant,

comme nous le verrons, l'enquête morale mobilise autant le raisonnement que l'émotion.

1.1.3. UNE CONCEPTION MODERNE DE L'ÉMOTION

De nombreux auteurs ont contribué récemment à réévaluer et à resituer l'apport de Dewey sur la question de l'émotion (Garrison, 2003 ; Tiles, 2003 ; Garreta, 2007 ; Mendonça, 2012 ; Morse, 2010 ; Hohr, 2010, 2013 ; Pappas, 2016 ; Madelrieux, 2016 ; Crippen, 2018 ; Quéré, 2018, 2021). L'analyse de Dewey est très précieuse car elle rend compte des différentes étapes contenues dans le processus émotionnel, conçu comme une activité continue et dynamique : elle est en ce sens un outil appréciable d'unification des théories issues des différentes disciplines académiques (psychologie, sociologie, biologie, philosophie, neurosciences, etc.) autour de l'émotion (Mendonça, 2012). Comme le suggère Mendonça, un lien explicite peut être fait entre Dewey et la conception neurologique de l'émotion de Damasio (1995) – les fameux « marqueurs somatiques » –, conception qui a été relayée dans de très nombreuses disciplines au début du XXI^e siècle.

Chez l'auteur pragmatiste, les émotions ne sont pas considérées comme des phénomènes autonomes, isolés ou purement intérieurs, comme le présupposent la plupart des théories psychologiques de l'émotion. Elles ne correspondent pas à une « décharge immédiate » (Dewey, 1934a/2005 : 263) d'un affect et ne sont pas « des explosions incontrôlées d'un jeune enfant perturbé » (*ibid.* : 90). Elles ne sont pas universelles, mais, bien davantage, associées à une situation spécifique et à une relation particulière. Comme le souligne Dewey,

l'émotion au sens ordinaire du terme est provoquée *par* certains objets, physiques et personnels ; elle est une réponse à une situation objective. Elle n'est pas quelque chose qui existe quelque part en soi et mobilise des matériaux à travers lesquels s'exprimer. L'émotion indique une participation intime, parfois vive,

parfois plus calme, à certaines situations naturelles ou existentielles. (Dewey, 1925/2012 : 353-354)

Plus précisément, les émotions (quand elles ont un sens) sont « des attributs d'une expérience complexe qui progresse et évolue » (Dewey, 1934a/2005 : 90). Les émotions sont à la fois à l'origine de l'expérience et également des modes opératoires efficaces de son déroulement et de son aboutissement.

L'émotion a notamment un rôle clef, au cours de l'expérience, dans la modification de nos *habitudes* d'être, de penser ou de faire. Selon Dewey, les habitudes doivent changer lorsqu'elles ne répondent plus de façon efficace à la situation problématique et changeante à laquelle est confronté l'organisme. Il peut notamment s'agir d'un conflit entre des habitudes antagonistes. La raison seule ne peut produire dans ce cas ce changement, car un préalable est que la discorde soit perçue, ressentie, par l'individu : « un problème doit être ressenti avant de pouvoir être énoncé. » (Dewey, 1938a/2014 : 70 f.). Une fois la discorde perçue, l'émotion joue cependant également un rôle moteur dans la conduite de l'enquête permettant de rétablir l'unité entre l'environnement et l'organisme. Nous regardons successivement ces deux points.

I.2. L'ÉMOTION, UN GUIDE EFFICACE DE LA CONDUITE DE L'ENQUÊTE

L'émotion joue donc au départ un rôle de « signalement » de la crise, de la « situation problématique » à laquelle est confronté l'organisme. Initialement sous une forme primaire, elle nous mobilise et nous *fait sentir* qu'une réponse doit être donnée à la difficulté rencontrée par notre comportement habituel. Être ému, c'est d'abord être confronté à une situation qui conduit l'individu à improviser une réponse. Sur le plan étymologique, le propre de l'émotion (du latin « *emovere* ») est bien de nous « mettre en mouvement ». En particulier, « [l']émotion est le signe conscient d'une rupture actuelle ou imminente » (Dewey, 1934a/2005 : 48). Elle marque, de ce point de vue, *l'interruption d'une*

habitude, d'une routine. Elle consiste en une nouvelle modalité de comportement induite par une forme de tension et d'hésitation temporaire associée à l'activité en cours. « Ce désaccord engendre la réflexion. Le désir de rétablir une union convertit l'émotion pure et simple en intérêt pour les objets envisagés comme les conditions de réalisation de l'harmonie. » (*Ibid.*). Confrontée à une situation problématique, l'émotion provoque donc l'enquête. Elle est à l'origine de l'expérience et du changement qui s'impose.

Davantage qu'un signal, les émotions sont également des « pivots », des « guides » qui donnent une *direction* à la reconfiguration des habitudes anciennes : précisément, les émotions sont « les pivots autour desquels s'articule la réorganisation des activités, ce sont des agences de déviation permettant de donner de nouvelles directions aux vieilles habitudes et d'en changer la qualité » (Dewey, 1922 : 93). Elles deviennent cruciales lorsque l'organisme tend à agir d'une certaine façon dans une situation particulière, mais qu'il ne dispose pas des ressources pour le faire. Les habitudes antérieures cessent d'être adaptées à la situation présente : l'action est entravée ou contrainte. Dans ce cas, selon les termes de l'approche transactionnelle, c'est à la fois l'environnement (tel qu'il est objectivement) et la façon dont l'individu s'y adapte qui sont l'objet d'une révision. Les habitudes anciennes se désagrègent alors au contact d'impulsions contradictoires : l'émotion est « une source, une source indispensable, de libération ; mais ce n'est que lorsqu'elle est employée pour donner aux habitudes pertinence et nouveauté qu'elle exerce ce pouvoir » (*ibid.* : 105). L'émotion est donc à la fois un élément moteur et un élément de cohésion de l'enquête. « Elle sélectionne ce qui accorde et colore ce qu'elle a sélectionné de sa teinte propre, donnant ainsi une unité qualitative à des matériaux extérieurement disparates et dissemblables. » (Dewey, 1934a/2005 : 92). L'émotion apparaît ici comme un facteur de complétude et d'unité dans l'expérience (Quéré, 2018). « C'est l'émotion qui permet de trouver le *mot juste*, l'incident approprié au moment approprié, l'harmonie exquise des proportions, du ton, de la teinte, ou de la nuance exacte. » (Dewey, 1934a/2005 : 134).

Au cours de ce processus transactionnel, impliquant les habitudes (anciennes et nouvelles), l'émotion est elle aussi l'objet d'une altération, d'une dynamique propre. Comme le souligne Garrison (2019: 307), « [d]ans sa théorie de l'émotion, Dewey distingue soigneusement les vagues sentiments anoétiques⁴ et les émotions telles que le désir qui ont un contenu conceptuel en ce sens qu'elles ont un objet téléologique réel ou imaginaire ». L'émotion originelle, primaire, rudimentaire et imprécise, née du « suspense », de l'intrigue et de l'incertitude, a elle-même vocation à se transformer au cours du processus de résolution de la crise. Dans l'*Art comme expérience*, Dewey donne un exemple éclairant de la dynamique émotionnelle, dynamique qui oppose la routine et l'habitude créatrice :

Deux hommes se rencontrent : l'un d'eux postule pour un emploi, tandis que l'autre détient le pouvoir de décision quant à son embauche. L'entretien peut être *mécanique* et consister en une série de questions types [...] Il n'y a pas, dans ce cas, d'expérience au cours de laquelle les deux hommes se rencontrent ni aucun élément qui ne soit une *répétition*, sous forme d'accord ou de refus, de quelque chose qui s'est maintes fois produit [...] Pourtant il peut se produire une interaction qui permette à une *nouvelle expérience* de se développer [...] L'émotion primaire de la part du postulant peut être au départ de l'espoir ou bien du désespoir et, à la fin, de l'allégresse ou bien de la déception. Ces émotions donnent une unité à l'expérience. Mais, en même temps qu'avance l'entretien, des émotions secondaires se développent, comme les *variations de l'émotion primaire sous-jacente*. Il est même possible pour chaque attitude, chaque geste, chaque phrase et quasiment chaque mot d'exprimer une émotion qui soit plus qu'une simple fluctuation de l'émotion principale ; c'est-à-dire un *changement de nuance et de teinte dans sa qualité*. L'employeur voit à la lumière de ses propres réactions émotionnelles le caractère du candidat. Il le projette en imagination dans le travail pour lequel il postule et juge de sa compétence en fonction de la façon dont s'assemblent les éléments de la scène

qui se heurtent ou au contraire s'ajustent. (Dewey, 1934a/2005 : 92-93 ; nous soulignons)

Dans cet exemple, Dewey différencie une conduite routinière (l'entretien mécanique) de ce qui pourra émerger, à l'issue d'une expérience, comme une habitude « intelligente », « sensitive » ou « flexible ». Il montre également la dynamique émotionnelle transactionnelle qui peut conduire (ou non) à la création d'une nouvelle habitude et à une nouvelle conduite. Une expérience a donc vocation à modifier une habitude, une façon de penser, d'être ou de se comporter, lorsque celle-ci est inadaptée. L'individu confronte alors des habitudes très organisées avec des « impulsions » qui ne le sont pas. Ces moments de tension révèlent un mouvement permanent de flux et de reflux. L'émotion joue un rôle de reconfiguration efficace des habitudes individuelles. L'émotion est donc ce qui permet de rompre avec l'habitude.

I.3. UNITÉ DE L'EXPÉRIENCE ET QUALITÉ DE L'ÉMOTION

Le scénario adaptatif de Dewey permet, *via* les émotions, la résolution du conflit entre habitudes individuelles antagonistes. Le retour à l'équilibre qui en découle est cependant loin d'être évident et systématique. Si de nombreux auteurs ont souligné que la construction des habitudes peut elle-même être associée à un « art » (Testa, 2017), ou que l'expérience elle-même procède du « sublime » (Gilmore, 2002), c'est parce que la conduite harmonieuse de l'habitude correspond à une conduite « idéale » ou « intelligente » : « l'habitude est une capacité, un art, formé par l'expérience passée. » (Dewey, 1922 : 66). Plus loin dans le même texte, Dewey souligne :

[L]e peintre est un technicien accompli. La technique ou le dispositif fusionnent avec la pensée et le sentiment. L'interprète « mécanique » autorise le dispositif à diriger la performance. Il est absurde de dire que le second fonctionne par habitude et que le premier non. Nous sommes confrontés à deux types

d'habitude, l'habitude intelligente et l'habitude routinière.
(*Ibid.* : 71)

Dans l'*Art comme expérience* (1934a), Dewey identifie que c'est dans le domaine de l'art, *via* une « émotion esthétique », que se réalise de la façon la plus parfaite et complète l'expérience de transformation de la conduite humaine. L'artiste, qui se « soucie tout particulièrement de [la] phase de l'expérience où l'union est atteinte » (Dewey, 1934a/2005 : 48), est ainsi le mieux qualifié pour accomplir une expérience harmonieuse et complète : l'artiste « ne cherche pas à éviter les moments de résistance et de tension. Il tend plutôt à les cultiver, non pour eux-mêmes mais pour leur potentialité, apportant à la conscience une expérience unifiée et totale. » (*Ibid.*).

L'aptitude spécifique de l'artiste ne signifie cependant pas que l'enquête soit limitée à l'activité artistique – comme le démontre l'exemple sur l'entretien d'embauche évoqué précédemment (ou l'exemple du « la chambre rangée » évoqué plus loin dans le même ouvrage, cf. *ibid.* : 145-146). L'expérience chez Dewey présente en fait, au contraire, un caractère tout à fait « ordinaire » (Formis, 2010 ; Dreon, 2017). On la retrouve notamment chez le scientifique, le commercial, le sportif, ou même chez le simple voyageur. S'atteler à une tâche, résoudre un problème conceptuel ou pratique, plus simplement encore, mener à bien une conversation ou apprendre, chaque activité décrit ainsi un moment singulier lié à « une expérience » (Dewey, 1934a/2005 : 35).

En revanche, et ce point est central, ce qui permet de distinguer une véritable enquête, ou une habitude « intelligente », de ce qui n'en est pas une – à l'instar de la routine – c'est précisément la *qualité* de la forme émotionnelle en jeu dans le processus. On ne peut donc pas opposer l'habitude (qui serait mécanique) à l'émotion (ou l'impulsion) qui serait créatrice. La routine et l'habitude intelligente reposent en effet tous deux sur un mécanisme, souvent inconscient, inscrit dans le corps et appris *via* une forme répétitive. Ce qui les distingue

profondément cependant c'est la qualité du mécanisme qui les produit. Les habitudes routinières se distinguent ainsi des habitudes créatives sur une échelle qualitative, et notamment par la qualité expressive qui les produit (Testa, 2017). Dit autrement, alors qu'avec la routine, c'est le « dispositif qui dirige la performance » (Dewey, 1922 : 71), en présence d'une habitude « intelligente » ou « créative », les automatismes fusionnent avec la pensée et l'émotion et disposent en conséquence d'une plus forte plasticité. La plasticité est en effet ce qui permet d'acquérir des habitudes de penser intelligentes. Elle est « essentiellement le pouvoir de tirer des leçons de l'expérience ; le pouvoir de retenir d'une expérience quelque chose qui est utile pour faire face aux difficultés d'une situation ultérieure » (Dewey, 1916/2018 : 44). *A contrario*, « les habitudes routinières, et celles qui nous dominent au lieu de celles que nous maîtrisons, sont des habitudes qui mettent un terme à la plasticité » (*ibid.* : 49).

La qualité d'une expérience – et donc celle de la construction ou de la reconfiguration d'une habitude créative – repose sur la fusion de la pensée et du ressenti. « L'intelligence ne s'oppose pas à l'émotion. » (Dewey, 1934b/2005 : 170). Les émotions ont qualitativement un *pouvoir de transformation* de nos habitudes quotidiennes (Petit, 2021). Ceci implique cependant une aptitude particulière dans la conduite de l'émotion. Cette articulation entre la raison et l'émotion au cours de la délibération a été largement documentée dans la théorie des émotions contemporaine. Elle est également au cœur de la façon dont les économistes introduisent eux-mêmes l'émotion dans leur analyse.

II. L'APPORT DE LA THÉORIE DES ÉMOTIONS DE DEWEY À L'ANALYSE ÉCONOMIQUE

Dans ses nombreux ouvrages, Dewey mobilise souvent la question économique et cite, à l'appui, certains économistes célèbres (à l'instar d'Adam Smith, de Jeremy Bentham, ou encore de John Stuart Mill). Dewey (1925/2012 : 100) s'étonne par exemple que les utilitaristes « qui ont vu dans le plaisir la seule motivation de l'homme et dans la

recherche du bonheur l'essentiel de son but » n'aient jamais réussi à « voir un seul homme vêtu de joie comme les lys dans les champs ». Quelques années auparavant, alors qu'il discute de la notion de vérité, Dewey attaque vivement la notion d'utilité : lorsque l'on « entend "utilité" du point de vue de l'intérêt personnel, d'un projet convoité par un individu en particulier [...], une telle conception de la vérité comme esclave de l'ambition et de l'égoïsme est si repoussante qu'il est proprement incroyable que des critiques aient pu l'attribuer à des hommes sains d'esprit » Dewey (1922 : 213).

Qu'il s'interroge ainsi sur les modes de production ou de consommation, sur la relation d'échange, sur la forme du travail salarié, etc., Dewey pose le plus souvent un regard critique sur la théorie économique de son époque ainsi que, plus généralement, sur les représentants de l'économie politique classique. Dans cet article, notre objectif n'est pas de recenser toutes les objections que Dewey formule vis-à-vis de l'économie politique, mais davantage de souligner dans quelle mesure sa théorie des émotions peut contribuer à renouveler, ou même davantage à dépasser, l'approche des économistes, que ces derniers s'inscrivent dans la tradition de l'approche standard, ou celle, plus moderne, de l'économie comportementale.

Mobiliser l'approche de l'émotion de Dewey peut être utile, à notre sens, à au moins deux titres. Le premier, très général, permet de revenir sur la construction qui a lieu au cours de l'histoire de la pensée économique d'un « ordre économique naturel », construction que Dewey (1938a) justifie par une quête de la certitude. Cette quête est elle-même le produit d'un besoin de sécurité, qui est la traduction d'une forme émotionnelle. Cette quête justifie également le peu d'intérêt que les économistes ont porté à la question des valeurs morales, sur laquelle Dewey (1939) revient en partant également de la sphère émotionnelle et de sa relation au désir. Le second, plus spécifique et plus précis, interroge la nécessaire refonte de la représentation de l'agent économique *via* l'introduction d'une approche de l'émotion reposant sur la notion d'enquête qui mêle étroitement réflexion et émotion.

II.1. ORDRE NATUREL, BESOIN DE SÉCURITÉ ET VALEUR MORALE

Inspirés et influencés par la révolution newtonnienne, les auteurs classiques des XVIII^e et XIX^e siècles – Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus – ont conçu une représentation d'un monde économique à la fois équilibré et rationnel. Dans les affaires humaines, la théorie des « lois naturelles » suppose en particulier que les lois qui guident les phénomènes sociaux sont intrinsèquement fixes et que les hommes de science ont vocation à les découvrir. La référence la plus connue à cette idée d'un ordre économique spontané et naturel est bien entendu celle de la « main invisible » (attribuée à Adam Smith) et de la régulation des marchés par l'intérêt. Les auteurs néoclassiques ou marginalistes – Léon Walras, Carl Menger et Stanley Jevons – qui ont succédé aux classiques ont conforté cette représentation en accentuant la portée de la rationalité individuelle tout en intégrant l'analyse rigoureuse issue des mathématiques.

La philosophie de Dewey va à l'encontre de ce monde conçu comme mécaniste, rationnel et ordonné. De trois façons. Elle montre tout d'abord les insuffisances d'une quête scientifique (trop) orientée vers la certitude. Elle identifie ensuite le besoin de sécurité qui en est à l'origine. Et elle en tire enfin les conséquences sur la question de la place accordée aux valeurs dans l'analyse économique.

II.1.1. QUÊTE DE CERTITUDE ET MONDE ATOMISTIQUE

Dans la *Quête de la certitude*, Dewey évoque les conséquences de la vision de l'ordre naturel au sein de l'économie politique – le « [l]aissez-faire, voilà quelle était la conclusion logique » (Dewey, 1938a/2014 : 228) – mais il va cependant beaucoup plus loin :

La doctrine selon laquelle la nature est intrinsèquement rationnelle a un coût. Elle implique l'idée que la raison est spectatrice d'une rationalité déjà achevée en elle-même. Elle prive cette

raison de sa fonction active et créatrice ; son rôle est simplement de reproduire, de re-présenter symboliquement, de considérer une structurelle rationnelle donnée. L'aptitude à réaliser une transcription de cette structure par le moyen de formules mathématiques est une grande source de plaisir pour ceux qui l'ont. Mais, cela ne *fait* rien, ne produit aucun impact sur la nature. De fait, cela cantonne la pensée en l'homme à la retranscrite cognitive d'un modèle fixe et achevé en lui-même. (*Ibid.* : 227)

On peut naturellement voir dans cette citation une critique directe de la construction *mécanique* et mathématique de la théorie économique, et notamment de celle du modèle de l'équilibre général (walrasien) à l'origine de la « révolution formelle » (Blaug, 2003) qui caractérise la discipline à l'orée des années 1950. Davantage, cette critique est une attaque directe de la façon dont les économistes représentent l'univers mental d'un individu. Selon Dewey (1938a/2014 : 166), on ne peut assimiler « la pensée et les idées à des actes *simplement* mentaux, se produisant, autrement dit, à l'intérieur de l'esprit ». Au contraire, « [l]a "pensée" n'est pas la propriété de quelque chose, dénommé intellect ou raison, qui se tient à l'écart de la nature. C'est un mode d'action dirigé et ostensible. » (*Ibid.* : 183). La raison perd donc de sa flexibilité dès lors qu'elle est rattachée à une rationalité « achevée en elle-même » dans un univers clos. Il en va de même pour ce qui concerne les perceptions des individus, ou de leurs goûts :

[L]orsque [les données sensibles] font l'objet d'une généralisation qui les caractérise [en dehors de tout contexte lié à une enquête particulière], cela débouche sur la doctrine de l'« atomicité » [...]. En fait, les odeurs, les goûts, les sons, les pressions, les couleurs, etc., ne sont pas isolés, mais liés ensemble par toutes sortes d'interactions ou de connexions. (*Ibid.* : 192)

La conception transactionnelle de Dewey identifie les limites de l'hypothèse d'« atomicité » utilisée dans le modèle concurrentiel. Inspirée de la physique de Newton, l'hypothèse pose que chaque

agent économique – qu’il soit producteur ou consommateur – représente une « quantité » infinitésimale de telle façon que ses décisions n’ont aucune influence sur les données du marché et en particulier sur les prix. On dit que les agents sont « preneurs de prix ». Si l’individu est considéré comme un atome, cela signifie qu’il ne compte pas, en tant qu’agent individuel, dans le système global. Il n’a donc aucune influence sur son environnement. Il n’est donc pas, comme le propose Dewey, dans un processus de transaction. Un corollaire de cette hypothèse est que les agents sont considérés – dans un cadre de concurrence pure – comme identiques. L’agent est dit « représentatif ». L’avantage de cette hypothèse simplificatrice est qu’elle permet d’agrèger simplement les comportements individuels (un seul agent suffit), ce qui présente des avantages évidents dès lors que la modélisation mathématique est un enjeu central. En revanche, l’hypothèse d’« agent représentatif » élimine par définition toute forme de singularité. Elle est en ce sens très décalée par rapport au concept d’expérience mobilisé par Dewey qui met en évidence, *a contrario*, l’unicité (et donc la singularité) de chaque expérience.

La critique de Dewey porte, nous le voyons, sur les fondations mécanistes, rationnelles, fixes et ordonnées de la théorie économique telle qu’elle s’est constituée au XX^e siècle. Selon lui, la conception rationnelle de la nature – héritée de la physique du XVI^e siècle et prolongée dans les sciences sociales – provient elle-même d’un besoin de sécurité.

II.1.2. LE BESOIN DE SÉCURITÉ

« L’homme naturel », nous dit Dewey,

n’aime pas l’in-confort qui accompagne l’expérience du doute et se tient prêt à saisir tout ce qui lui permettra d’y mettre fin. On entend se défaire de l’incertitude par tous les moyens, loyaux ou non. Une longue exposition au danger nourrit un amour tout puissant de la sûreté. (Dewey, 1938a/2014 : 244)

Ce besoin de sécurité décrit par Dewey fait écho à la façon dont les économistes ont codifié une grande partie de leur analyse dans un univers de certitude, renvoyant pour l'essentiel le régime d'incertitude à une situation risquée (von Neumann & Morgenstern, 1947). Le risque peut être anticipé car il est probabilisable. L'incertitude radicale, en revanche, comme celle caractérisant la crise sanitaire que traverse le monde depuis le début de l'année 2020 (comme celle également à laquelle Keynes (1936) fait référence), échappe en grande partie à l'analyse. Parce que « l'homme naturel est impatient face au doute et au suspens [...], il cherche anxieusement à s'en protéger » (Dewey, 1938a/2014 : 244).

Dewey suggère ainsi que « le désir d'émotion propre à la certitude » est un frein à la méthode d'enquête qu'il préconise et qu'il met en valeur. La méthode scientifique est en particulier, comme il le souligne, « une technique visant à faire un usage fécond du doute » (*ibid.*). Au besoin de sécurité, Dewey oppose en conséquence les vertus d'une enquête dans laquelle l'émotion prend une part essentielle.

II.1.3. LE RÔLE DE L'ÉMOTION DANS LA DÉTERMINATION DES PRÉFÉRENCES ET DES VALEURS

Depuis la révolution marginaliste, lancée par Léon Walras, Carl Menger et Stanley Jevons, et poursuivie par Vilfredo Pareto, une césure a été actée dans la discipline entre une économie positive (qui porte sur les faits) et une économie normative (portant sur les valeurs). En simplifiant, les valeurs (comme par exemple l'équité) sont considérées comme subjectives tandis que les questions d'efficacité renvoient à des faits qui, eux, sont l'unique objet d'une analyse scientifique objective. Dans cette optique, les préférences des agents économiques, ainsi que les valeurs qu'ils soutiennent, sont considérées comme données et ne se discutent pas.

Dans un article séminal, Stigler et Becker (1977) ont ainsi prolongé la vision statique du modèle concurrentiel en postulant l'invariance dans le temps des goûts des agents (« *de gustibus non est disputandum* »). Très tôt, Dewey a anticipé, bien avant la production de cet article, la critique qui lui sera adressée par de nombreux auteurs⁵ :

On dit parfois qu'il n'y a pas lieu de disputer des goûts ; l'inverse est vrai : c'est précisément à cause de cela qu'il faut se disputer, si par « dispute » on entend une discussion impliquant une enquête réflexive. Le goût, entendu au sens du mot, est le résultat de l'expérience appliquée cumulativement à l'appréciation intelligente de la valeur réelle des choses dont on jouit et que l'on apprécie. Une personne ne se révèle jamais autant que par les choses qu'elle juge digne d'être appréciées et désirables. De tels jugements sont la seule chose que l'on puisse opposer à la domination de la croyance par l'impulsion, par la chance, par l'habitude aveugle et l'intérêt personnel. (Dewey, 1938a/2014 : 278)

Dans cette citation, Dewey interroge la formation des goûts des individus, et donc la nature de leurs préférences, qu'il ne considère évidemment pas comme données. On trouve également dans ce passage les jalons de la théorie des valeurs proposée en 1939 par Dewey (2011) lorsqu'il évoque « l'appréciation intelligente de la valeur réelle des choses ». La réflexion morale chez Dewey commence lorsqu'un individu soulève la question d'un bien qu'il désirait jusque-là de façon non interrogée et qu'il compare à la valeur relative d'autres biens qui se présentent à lui. En simplifiant, on peut dire que le conflit moral provient de l'émergence de désirs antagonistes, potentiellement incompatibles entre eux, dont il s'agit d'interroger, *via* l'enquête, la pertinence. Dans l'*Éthique*, Dewey et Tufts donnent l'exemple suivant :

Prenons [...] le cas du citoyen d'une nation qui vient de déclarer la guerre à un autre pays. Ce citoyen est profondément attaché à son pays. [...] Nonobstant, il croit que cette guerre est injuste

[...] et pense que toute guerre est un mal absolu. [...] Il fait l'expérience d'un conflit irréductible entre, d'un côté, les valeurs liées à l'habitude de citoyen et, de l'autre, celles découlant de ses croyances. (Dewey & Tufts, 1932/2021: 194)

Dans la *Formation des valeurs*, Dewey (1939) décrit la façon dont l'enquête morale se déploie en mettant au centre l'articulation entre le désiré et le désirable. Dewey met en particulier en relation les émotions, les impressions immédiates (les impulsions) et la formation des valeurs.

Sans rentrer dans les détails d'une théorie complexe et articulée, on peut retenir que, du point de vue de l'analyse économique, l'apport de la théorie des émotions de Dewey à la construction d'une théorie des valeurs est (au moins) de quatre ordres. D'une part, et de façon générale, comme le souligne Madelrieux (2016: 167), Dewey « affirme clairement un pluralisme des valeurs, dans la mesure où il existe autant de biens que de situations, sans qu'on puisse les totaliser dans un bien suprême ou une fin ultime ». D'autre part, il accorde une place centrale à la notion d'effort, étroitement associée au désir, ce qui permet d'envisager de dépasser la vision réductrice proposée par la théorie des incitations, concevant l'effort uniquement comme une désutilité.

Plus important encore, Dewey affirme l'absence de césure, qui caractérise la logique économique, entre la définition des fins et le choix des moyens. Dans la logique pragmatiste, les moyens et les fins sont en permanence « revisités » au cours de l'enquête morale. Il y a bien, comme nous l'avons souligné en introduction, une démarche similaire du point de l'évaluation des conséquences des actions entreprises (le conséquentialisme), mais la théorie standard (et/ou comportementale) et l'approche de Dewey diffèrent profondément en ce qui concerne l'articulation entre les moyens et les fins.

Enfin, dans le processus qui guide l'enquête morale, l'émotion joue un rôle moteur. Ce rôle est notamment ce qui permet de saisir

comment une impulsion (qui fait naître un désir immédiat) peut être transformée de façon à produire un bien désirable (réfléchi). Il n'existe rien d'équivalent, de ce point de vue, dans l'approche comportementale des préférences morales (ou pro-sociales) – comme l'aptitude à la coopération, la préférence pour l'équité ou l'altruisme (voir Jourdeuil & Petit, 2015) – qui découlent de façon beaucoup plus mécanique (au travers notamment de paramètres exogènes) de l'émergence d'émotions comme la culpabilité, la honte ou même la colère.

II.2. LA REFONTE DE L'INDIVIDU ÉCONOMIQUE ET DE LA PRISE DE DÉCISION

Héritée de la tradition d'économie politique et renforcée par la « révolution marginaliste », la figure de l'*homo economicus* s'est imposée au cours du XX^e siècle comme la représentation centrale à partir de laquelle s'articulent les modèles économiques et les recommandations de politique économique qui en découlent. L'agent économique est ainsi supposé rationnel – au sens où il maximise ses intérêts en tenant compte des contraintes qui s'adressent à lui – et dispose en particulier, lors de la prise de décision, d'un plein libre arbitre et d'un parfait contrôle de soi.

L'introduction des affects, des émotions et des sentiments dans le logiciel de l'économiste a progressivement conduit à écorner l'image de cet individu parfait dépourvu d'humeurs et d'émotions (Loewenstein, 2000 ; Petit, 2009, 2015). En dépit de ces avancées, l'approche des économistes, qui repose elle-même sur celle de la psychologie des émotions, tend à privilégier une conception dans laquelle l'émotion est perçue comme un phénomène purement *intérior* au sujet (Petit, 2018). La conception pragmatiste et évolutionniste ouvre en ce sens une perspective intéressante en situant l'émotion à l'interface entre l'organisme et l'environnement. Par ailleurs, arcbutés à l'hypothèse fondamentale de rationalité, les économistes tendent à voir dans l'émotion un processus qui nuit à la décision et qui l'entrave. En conséquence, l'émotion doit être contrôlée *via*

l'usage de la raison. *A contrario*, en faisant appel à la méthode de l'enquête qui associe habilement l'émotion et la raison, Dewey plaide pour leur nécessaire coordination. Enfin, ces divergences entre l'approche comportementale et pragmatiste ont également des conséquences concrètes : alors que la théorie du *nudge* (« coup de pouce ») mobilisée par l'économie du comportement se propose de rectifier les attitudes jugées non rationnelles, la logique pragmatiste s'appuie sur la complexité des relations entre le sujet et son environnement pour appuyer les changements de comportements.

Nous regardons successivement ces trois points.

La nature de l'émotion : élément psychique ou instance de coordination ?

En intégrant l'approche psychologique des émotions, les économistes ont situé le processus émotionnel au niveau de l'individu. Bien adapté à l'individualisme méthodologique utilisé (majoritairement) dans la discipline, cette approche a permis aux économistes de décliner les différentes caractéristiques des émotions à partir d'une définition multi-componentielle (valence, expression, comportement, intensité, degré de contrôle, etc.). Elle a conduit notamment à prendre en compte la valence des émotions – celles-ci procurent de l'utilité ou de la désutilité –, leur capacité à motiver les comportements individuels – ce que les psychologues appellent la tendance à l'action (Frijda, 1987)⁶ –, ou encore leur rôle dans la communication (liée par exemple à l'expression stratégique des émotions).

Fondée sur une approche fonctionnelle, l'émotion est l'objet d'une identification et d'une classification claire. Elle peut être mesurée de façon précise. Chaque émotion possède une valence, une intensité mesurable, et possède des fonctions correspondantes. L'envie, par exemple, confère à l'agent économique une désutilité et s'accompagne d'une tendance à la destruction des richesses d'autrui. Autre cas de figure, lorsque l'on imagine l'occurrence du regret, on suppose

que celui-ci peut être pleinement anticipé (par un investisseur) et que ses effets délétères en termes d'utilité peuvent être minimisés par celui qui prend une décision (*via* par exemple une règle de prudence). C'est cette logique argumentative qui est à l'origine de ce que l'on a appelé la théorie de la minimisation du regret (Loomes & Sugden, 1982). Cette modélisation indique la priorité que les économistes ont accordé dès le début à la rationalité dès lors qu'un facteur émotionnel est intégré dans l'analyse. La décision est le résultat d'une procédure rationnelle qui tend à minimiser (maximiser) les effets négatifs (positifs) induits par les émotions, ou qui, dans d'autres cas, utilise stratégiquement les émotions (celles d'autrui ou de celui qui fait le choix) pour en tirer un bénéfice (par exemple au cours d'une négociation).

Autre exemple intéressant : celui du lapeur. Délaissant cette émotion, les économistes lui préfèrent (et lui substituent) la notion d'aversion au risque. Prendre une décision risquée, c'est ainsi évaluer *ex ante* les conséquences probables (en termes d'utilité) de différentes options. Et, à partir de là, faire le choix de celle qui maximise l'utilité espérée de l'individu. On est ici dans un monde connu (au sens où il est probabilisé). Rien ne vient bousculer le schéma rationnel de la prise de décision (et notamment pas la peur qui peut, par exemple, survenir une fois que la décision a été prise). Il apparaît ici combien le scénario rationnel s'écarte de la méthode d'enquête proposée par Dewey, qui implique des allers-retours permanents entre ce que l'on décide et les observations obtenues concernant les conséquences de nos décisions. Faire un choix chez Dewey et l'évaluer (comme c'est le cas, nous l'avons vu, pour la morale), cela ne peut se réduire à quelque chose de constitué (*ex ante*) qu'il s'agirait simplement de « prendre ». L'enquête implique un chemin plus complexe. Et le chemin tout autant que la fin fait partie intégrante du processus.

Comparativement, la conception du rôle de l'émotion dans l'analyse du comportement tranche donc avec la manière dont Dewey conçoit lui-même l'individu, ainsi que, comme nous l'avons présenté dans la première partie, avec la façon dont l'émotion guide le

déroulement de l'enquête. Si Dewey s'est éloigné, au cours de sa carrière, de la théorie psychologique fonctionnelle de l'émotion, c'est qu'il considère que celle-ci ne peut être localisée uniquement dans l'*intérieurité* (psychique) du sujet. Certes, dans ses premiers écrits, Dewey (1894, 1895) insiste sur le fait que l'émotion se définit comme un « mode de comportement intentionnel » (au sens où l'émotion porte sur un « objet ») – ce qui convient plutôt bien à l'approche comportementale, conséquentialiste et cognitive des économistes. Cependant, comme nous l'avons vu dans la première partie de cet article, dans ses écrits ultérieurs, Dewey prolonge sa théorie en montrant que l'émotion possède une dimension relationnelle qui lie l'organisme à son environnement, le sujet à l'objet. Chez Dewey (1925/2012 : 204), « [e]mpiriquement, l'individu est un agent qui réorganise et reconstruit à nouveaux frais un ordre préexistant ». Il n'existe donc pas d'individu en soi. Cette idée apparaît explicite lorsque Dewey mobilise le concept d'expérience :

[I]l n'est pas juste ou pertinent de dire « je fais l'expérience » ou « je pense ». On dirait plus justement, « ça » fait une expérience ou « ça » pense. L'expérience, en tant que cours organisé d'événements dont chacun a des propriétés et des relations spécifiques avec les autres, survient, arrive, advient, et c'est tout ce dont on peut en dire. (*Ibid.* : 218)

Et, plus loin dans le même ouvrage,

Dire en signifiant réellement quelque chose « je pense, je crois, je désire » plutôt que « ça pense, ça croit, ça désire », c'est accepter et affirmer une responsabilité et énoncer une revendication. Cela ne signifie pas que le soi est la source ou l'auteur de la pensée ou de l'affection, ni qu'il est son siège exécutif. Cela signifie que le soi est l'organisation centralisée d'énergie et qu'il s'identifie (au sens où il accepte leurs conséquences) à une croyance, à un sentiment dont la source est extérieure et indépendante de lui. (*Ibid.*)

Cette citation ne révèle pas bien entendu que le « soi » n'existe pas en tant que tel, ou même que sa dynamique interne ne peut être explorée (comme le font justement les psychologues), mais plutôt que le « soi » ne peut être conçu comme point de départ de l'analyse de la relation individuelle. La dichotomie entre le sujet et son environnement résulte donc d'un construit scientifique qu'il est nécessaire, selon Dewey, de dépasser. De ce point de vue, la conception pragmatiste se heurte à l'identification de l'*homo economicus* en tant qu'agent auto-suffisant, séparé d'autrui et dissocié de son environnement (qui est considéré le plus souvent comme exogène).

Contrairement à cette logique comportementaliste, l'approche de Dewey se caractérise par la non-dualité. Dewey n'oppose pas le sujet à l'objet, l'organisme à l'environnement. Il considère en particulier que l'esprit est un processus toujours en cours d'évolution qui ne peut être séparé du corps. Dans ses écrits, Dewey utilise le terme d'« esprit-corps » (« *mind-body* ») pour illustrer les interactions très étroites entre le corps, le raisonnement, l'imagination ou la conceptualisation. Une personne qui raisonne ou qui pense est un être incarné, ce qui implique en particulier qu'au moment de l'expérience, les sphères de l'émotion, de la cognition et de l'action sont intimement reliées.

Dans *L'Art comme expérience*, Dewey précise sa conception de la nature profonde de l'émotion en rapport avec l'expérience et rend apparente la raison pour laquelle l'émotion ne peut être située uniquement à l'intérieur de l'individu :

L'expérience est émotionnelle mais elle n'est pas faite d'une série d'émotions séparées. [...] les émotions sont attachées aux événements et aux objets dans leur évolution. Elles n'ont pas [...] d'existence autonome. [...] L'émotion a sans conteste partie liée avec le moi. Toutefois, elle appartient à un moi impliqué dans la progression des événements vers un aboutissement que l'on désire ou que l'on craint. Nous sursautons instantanément quand quelque chose nous fait peur, tout comme nous rougissons

immédiatement quand nous avons honte. Mais la peur ainsi que la honte ne sont pas dans ce cas des réflexes automatiques. Pour devenir émotionnelles, elles doivent devenir partie intégrante d'une situation globale et durable qui implique un souci des objets et de leur aboutissement. (Dewey, 1934a/2005 : 91)

Selon Dewey, le caractère unique et original des situations vécues par les individus imprègne l'émotion qui est évoquée. « Il n'y a [donc] pas, si ce n'est sous forme de mots, d'émotion *universelle*, telle que la peur, la haine ou encore l'amour » (*ibid.* : 129). Loin d'être classifiable, sécable ou même mesurable, comme le présuppose la théorie psychologique, la conception philosophique pragmatiste confère à l'émotion une profondeur qui justifie le rôle actif qu'elle joue dans l'accomplissement de l'expérience. Le rôle central de l'émotion dans l'enquête implique que l'on ne puisse pas considérer que la décision optimale se limite à un contrôle des émotions comme le suggèrent les économistes du comportement.

Contrôle des émotions versus enquête intelligente

Comme nous l'avons évoqué précédemment, l'émotion a été intégrée dans l'analyse économique principalement comme un élément psychique qui altère la prise de décision. Il en résulte sur le plan théorique qu'une décision rationnelle implique le contrôle actif de l'émotion. S'il n'est pas, en effet, en principe possible d'empêcher la survenance de l'émotion, on peut concevoir la nécessité d'en contrôler les manifestations et/ou les conséquences dès lors que celles-ci ne vont pas dans le sens de l'intérêt rationnel de l'agent économique.

Le modèle de Thaler & Shefrin (1981) est l'archétype même de la façon dont les économistes ont conçu initialement ce contrôle de l'univers affectif. Les auteurs abordent spécifiquement la question du « contrôle de soi »⁷, que l'on suppose parfait pour l'*homo economicus*, mais qui, en réalité, est peu opérationnel en présence, par exemple, de comportements addictifs ou de procrastination. Dans leur modèle,

l'absence de contrôle de soi provient, en simplifiant, des « impulsions » provoquées par les émotions.

Thaler & Shefrin (1981) envisagent un modèle profondément *dual* dans lequel l'individu est composé de deux parties distinctes : d'un côté, un planificateur (« *the planner* »), qui possède une vision à long terme des désirs de l'individu ; de l'autre un « exécutant » (« *the doer* ») qui n'est centré que sur son besoin à court terme égoïste. Le planificateur incarne la raison (la partie réfléchie de l'agent), tandis que l'« exécutant » représente la partie instinctive ou émotionnelle. Les deux entités disposent de préférences conflictuelles si bien que, si rien ne vient contrecarrer les desseins de la partie émotionnelle, les flux de revenus dont dispose l'individu sont systématiquement dilapidés à chaque période et ce dernier n'a pas la possibilité de constituer une épargne de précaution suffisante. Toute la logique du modèle consiste alors à expliciter la façon optimale pour le planificateur de contrôler la partie émotionnelle, ou impulsive, pour maximiser le bien-être global de l'individu (et réguler ainsi son taux d'épargne). En particulier, le planificateur peut trouver « quelque technologie psychique » pour modifier le comportement de l'autre entité. Sur le plan formel, ce problème peut être résolu en supposant que le planificateur dispose d'un paramètre de contrôle (qu'il pourra maximiser) qui régule les préférences de la partie émotionnelle.

On voit clairement dans ce modèle pour quelle raison l'approche économique de l'émotion se différencie de la conception de l'enquête développée par Dewey dans ses nombreux écrits. Le modèle de Thaler & Shefrin (1981) suppose en effet une opposition – un conflit d'intérêts – entre la raison et l'émotion. L'économie comportementale tient donc compte du rôle de l'émotion dans la conduite de l'action mais elle la voit clairement comme une composante qui altère le raisonnement et qu'il convient de contrôler ou d'inhiber. Contrairement à cette logique comportementaliste, l'approche de Dewey s'appuie sur l'existence d'une non-dualité entre la réflexion et l'émotion. Elle repose sur l'enquête et clarifie ce qui correspond à l'intelligence :

Insister sur la méthode de l'intelligence comme méthode ne doit pas donner lieu à un malentendu. L'intelligence, en tant que distincte du vieux concept de raison, a partie liée avec l'action. De plus, l'intelligence ne s'oppose pas à l'émotion. On peut sans contradiction parler d'intelligence passionnée : c'est une force au service d'une lumière qui illumine les zones d'ombre de l'existence sociale, un élan qui purifie et rafraîchit à la fois. (Dewey, 1934b/2011: 171)

Dewey n'oppose pas le sujet à l'objet, l'organisme à l'environnement. Il considère en particulier que l'esprit est un processus toujours en évolution qui ne peut être séparé du corps. Dewey, nous l'avons dit, utilise le terme d'« esprit-corps » (« mind-body »). Pour cette raison, certains auteurs voient dans la théorie de l'émotion de Dewey – et notamment au travers du travail que l'émotion effectue au cours du processus d'enquête – un précurseur de ce que l'on appelle la « cognition incarnée » (Johnson, 2006 ; Pappas, 2016 ; Crippen, 2018 ; Withagen, 2018). Withagen (2018) suggère par exemple qu'une théorie somatique de l'émotion a été proposée par James (1884), puis développée par Dewey (1894, 1895). Dans cette approche, le « corps » et l'« esprit » ne sont rien d'autre que différents aspects d'un processus de transaction continue qui caractérise l'expérience. À travers le lien corps et esprit, ou, dans un langage plus contemporain, raison et émotion, on trouve l'idée centrale que l'émotion participe, au même titre que la raison et en harmonie avec elle, au processus de délibération (Damasio, 1995).

Comme nous l'avons souligné dans la section précédente, c'est par l'émotion que l'individu perçoit que le système de règles, les habitudes qu'il suit, ne sont pas ou plus adaptés au contexte auquel il doit faire face : l'« émotion est, psychologiquement, l'ajustement ou la tension de l'habitude et de l'idéal. » (Dewey, 1895, EW.4.30). Comme l'indique Pappas (2016), de nombreux auteurs ont négligé la portée « qualitative » – affective, imaginative, intuitive – de l'enquête qui est mise en évidence, en particulier, dans *Qualitative Thought* (Dewey, 1930). Pourtant, comme le note Dewey dans ce texte, « l'esprit est la

transformation conceptuelle et idéale de ce qui commence comme une intuition » (*ibid.* : 249). L'intuition mentionnée par l'auteur ne se cantonne cependant pas à de simples instincts, car nos intuitions sont très souvent le résultat d'habitudes qui ont été développées au cours de nos expériences antérieures. Il faut insister ici sur le fait que, lorsque Dewey parle d'intuition ou d'imagination, il ne fait pas référence à un processus purement psychique. Comme l'ont souligné un certain nombre d'auteurs (Fesmire, 1995 ; McVea, 2007), l'imagination s'inscrit notamment dans un processus narratif lié à ce que Dewey nomme une « répétition dramatique/théâtrale » (« *dramatic rehearsal* »). Cette conception, que l'on saisit bien lorsque Dewey évoque le rapport que l'artiste a avec la créativité, permet également de saisir que l'enquête comporte une forte dimension sociale⁸. Dans le cas, en particulier, de l'enquête morale, cela suggère que l'individu, tenant compte des multiples transactions qui s'opèrent (entre lui-même et son environnement), peut, *via* l'imagination, re-considérer ses désirs et les mettre en rapport avec les valeurs qu'il soutient (McVea, 2007).

Par ailleurs, comme nous l'avons suggéré précédemment, l'émotion ne fait pas qu'amorcer la prise de décision. Elle la guide également. Ainsi, pour Dewey, « la tâche du qualitatif ne se limite pas à tirer des leçons du passé, c'est aussi ce qui guide sur le moment l'enquête » (Pappas, 2016 : 456). Nous avons donc besoin de nos émotions pour appréhender la complexité, l'unicité ou les nuances de la situation problématique à l'origine de l'émotion primaire. Un musicien expérimenté ou un scientifique de renom a cumulé, *via* l'expérience et l'habitude, un « savoir-faire » qui, très souvent, lui permet de répondre, par l'intermédiaire de certains automatismes non conscients, à certains aspects de la situation. Si celle-ci présente cependant un caractère inhabituel, il devra réagir en combinant son savoir-faire, ses émotions et sa réflexion, en l'adaptant à la spécificité de la situation en cours. La méthode d'enquête met donc en jeu à la fois l'habitude, la réflexion et l'émotion.

Implications de politique économique : les limites des nudges

Dans la littérature récente autour de « l'économie des émotions » Petit (2015, 2022), la place de l'émotion est, comme nous l'avons vu, relativement secondaire. Celle-ci constitue pour l'essentiel un « biais » (de rationalité), une dégradation de la rationalité individuelle. Dans la lignée de l'économie comportementale, dont les racines sont essentiellement cognitives, la logique consiste généralement à orienter les individus dans la direction la plus rationnelle en éliminant les effets négatifs provoqués par l'émotion. C'est en particulier à partir de « coups de pouce » (les *nudges*) que l'on peut rectifier ou « dé-biaiser » les comportements initialement perçus comme irrationnels (Thaler & Sunstein, 2008).

Ceci nous conduit à nous interroger sur la portée politique des différences entre l'approche comportementale et celle suggérée par Dewey dans sa conception de l'enquête et du rôle central qu'y joue l'émotion. Impulsée par l'économie du comportement, la théorie du *nudge* (Thaler & Sunstein, 2008) s'est imposée au plus haut niveau de l'État – les deux auteurs cités ayant notamment été conseillers du président américain Barack Obama – comme un moyen efficace de guider les politiques environnementales, sanitaires ou même fiscales. Le parti-pris du *nudge* (ou « coup de pouce ») est de considérer que les individus sont souvent irrationnels et que leurs décisions ne maximisent pas leurs intérêts. Un *nudge* a donc vocation à les influencer, de façon non consciente, de façon à rediriger, dans leur propre intérêt et en respectant leur liberté de choix, leur décision sous-optimale. En redessinant l'« architecture du choix », on tente de modifier leurs habitudes de comportement. L'un des exemples célèbres donnés par Thaler & Sunstein (2008) est celui du « réaménagement » d'une cafétéria self-service qui permet de limiter la consommation de plats sucrés. D'autres exemples mobilisent des *nudges* émotionnels, à l'instar des émoticônes qui jouent sur l'approbation ou la désapprobation que ceux-ci confèrent à la prise de décision. L'un des exemples célèbres est celui proposé par Schultz et *al.* (2007)

qui montrent que des émoticônes (joie, tristesse) ont une incidence concrète sur les comportements d'économie d'énergie lorsque l'individu peut étalonner son comportement sur celui de ses proches voisins. C'est par l'intermédiaire de la comparaison sociale (fierté de faire mieux qu'autrui, ou au contraire honte d'en faire moins) que l'attitude pro-sociale peut changer.

Thaler & Sunstein (2008) proposent également d'augmenter le taux d'épargne (structurellement insuffisant) des Américains. Comme nous l'avons vu au travers du modèle de Thaler & Shefrin (1981), l'individu est considéré comme *a priori* naturellement dépensier, conditionné en cela par la partie impulsive (non rationnelle) de son être. Faisant donc le constat de l'inertie du processus de décision et d'une certaine forme de paresse, le programme « *Save More Tomorrow* » prend le contre-pied en instaurant, de fait, une souscription automatique des salariés à une épargne au sein de leur entreprise. Cette souscription représente « l'option par défaut » (que le salarié peut éviter s'il s'en donne la peine). Il s'agit bien ici de contourner l'impulsion première de l'individu (lassitude, manque de temps ou d'intérêt) pour orienter son choix rationnel (Thaler & Sunstein, 1981). En proposant une « option par défaut » qui correspond au choix optimal à long terme de l'agent économique, on contrebalance l'apathie émotionnelle qui empêche spontanément ce dernier d'effectuer ce choix.

L'efficacité de ce type de techniques sur les comportements a pu être démontrée (pour cette question de l'épargne individuelle, mais aussi pour les dons d'organes ou les enjeux environnementaux). On leur confère cependant, parfois, un caractère anecdotique. Leur impact peut ainsi parfois être limité, l'effet du *nudge* ayant tendance à s'estomper rapidement, en particulier lorsque le « coup de pouce » mobilise les émotions. C'est le cas notamment dans l'étude de Schultz et al. (2007), mentionnée plus haut, dans laquelle l'effet de l'émotion (et de la comparaison sociale) peut être de courte durée. Le « coup de pouce » (l'ajout d'un émoticône sur la facture d'électricité) repose

par ailleurs sur un effet de surprise, ce qui sous-tend le fait que la méthode ne peut être utilisée à nouveau avec efficacité et simplicité. Le *nudge* a ainsi souvent du mal à dépasser une forme d'artificialité expérimentale. Il présente également, parfois, un caractère anecdotique et s'inscrit dans une logique de court terme.

Dans la théorie du *nudge*, l'émotion est en effet considérée comme « éruptive » et de courte durée. Elle ne possède pas, en particulier, le pouvoir de transformation qui permet de changer en profondeur, de façon continue et dans la durée, les habitudes individuelles (Petit & Ballet, 2021). Autrement dit, en suivant la terminologie de Dewey, l'émotion est pensée dans la théorie du *nudge* comme un simple réflexe (« *impulse* ») et non fondamentalement comme une véritable impulsion, c'est-à-dire comme une émotion qui est à la fois au départ de l'expérience et qui la guide. En reprenant l'exemple précédent (Schultz et al., 2007), il vient que la modification à long terme des habitudes en termes d'économie d'énergie implique, dans une logique pragmatiste, bien davantage qu'un effet non conscient reposant sur un mécanisme d'approbation/désapprobation. Changer d'attitude pro-environnementale suggère au contraire une réflexion, une enquête, mobilisant activement le sujet. Par exemple, comme le suggère Cojocar (2020) pour la question du changement climatique, c'est par l'intermédiaire d'une transformation profonde de la colère que l'on peut envisager converger vers ce que l'auteur appelle un « désaccord passionné ». Une colère qui fait naître une contestation organisée et maîtrisée. Pour donner une véritable qualité morale opérationnelle à la colère, il est donc nécessaire que celle-ci soit transformée, qu'elle ne soit pas uniquement une « décharge » d'un état émotionnel, ou conçue comme un élément exogène, comme le fait le plus souvent la théorie du *nudge*.

La lecture pragmatiste du changement – et du rôle spécifique que l'émotion peut y avoir – invite donc à repenser les outils de la modification des habitudes individuelles. Comme on peut s'y attendre, c'est davantage du côté de l'éducation que le penseur John Dewey

a trouvé une réponse à cette question. C'est par l'intermédiaire de la répétition de nos expériences et des enquêtes que nous menons que nous sommes « un peu différent[s] après chaque expérience de ce que [nous étions] auparavant » (Dewey, 1938b/2018 : 473). Ce changement concerne la formation « d'attitudes aussi bien émotionnelles qu'intellectuelles, il comprend notre affectivité instinctive aussi bien que nos réactions, de quelque nature qu'elles soient, aux conditions que la vie nous présente » (*ibid.*). Comme le souligne Quéré (2018), la conception de Dewey ne propose donc pas d'inhiber ou de contrôler les émotions (à l'instar du *nudge*) mais bien davantage de les éduquer :

Éduquer les émotions, c'est apprendre à rediriger des impulsions inorganisées, à canaliser leur énergie dans le façonnement d'un objet ou d'un comportement expressif, à leur donner une forme, une organisation ou un ordre, en bloquant leur décharge immédiate ; bref, c'est les soumettre à la « méthode de l'intelligence ». (Quéré, 2018 : 54)

Autrement dit, « [i]nhiber les réactions affectives immédiates ce n'est pas les supprimer mais les contenir, les ordonner et les rediriger *via* des habitudes intelligentes » (Quéré, 2021 : 395). Il s'agit donc d'« [é]duquer les émotions pour faire en sorte qu'elles soient éclairées par l'intelligence » (*ibid.* : 394).

POUR CONCLURE

Dans cet article, nous avons tenté d'explorer les avantages que la théorie philosophique de l'émotion de John Dewey pourrait conférer à l'analyse économique traditionnelle. Reposant sur une lecture psychologique de l'émotion, ancrée depuis les origines sur un postulat fort de rationalité, la science économique a tendance à (dé)considérer l'affect et à le mettre en opposition systématique avec la raison.

L'apport de Dewey consiste précisément à déconstruire cette dualité en partant de la méthode de l'enquête et en mettant l'émotion

au centre de ce processus. Nous avons ainsi tenté de montrer que, en dépit de certains points communs (comme par exemple l'intérêt porté aux conséquences de la conduite), de nombreuses divergences existent entre une approche économique dominante (qui intègre l'économie du comportement) et l'approche pragmatiste. L'un des avantages clefs de l'approche de l'émotion de John Dewey consiste à souligner les limites du paradigme standard et de suggérer en conséquence de le dépasser.

Là où l'économie des émotions comportementale offre une lecture éruptive, non contrôlée et statique de l'émotion individuelle, Dewey propose une analyse dynamique qui prend en compte son rôle actif dans la conduite humaine, en lien étroit avec l'environnement dans lequel l'agent évolue. Là où l'économie dominante articule une séparation claire entre les fins et les moyens, la méthode d'enquête souligne leur entrelacement étroit. Là où les économistes se refusent à aborder de front la question morale (ou même celle des préférences), l'approche de Dewey identifie la façon de retracer la formation des valeurs (et des désirs). Enfin, plutôt que d'envisager des moyens d'inhiber, de supprimer ou de contrôler l'émergence de pulsions émotionnelles (comme le propose concrètement la théorie du nudge), la philosophie de Dewey invite les économistes à penser la façon dont l'individu peut apprendre à éduquer ses émotions de façon à éclairer et orienter leur prise de décision.

En dépit de ces différents développements, notre article est loin d'avoir embrassé l'étendue de ce peut apporter le pragmatisme de Dewey, et en particulier son analyse de l'émotion. Parce qu'il est ancré dans la théorie sociale, autour de la question de la démocratie et du collectif, il apparaît que le programme de recherche pragmatiste a aussi des choses à dire du point de vue de l'émotion collective (Kaufmann & Quéré, 2020). Sur des enjeux aussi primordiaux que celui du changement climatique, mais aussi du conflit, la théorie de l'émotion de Dewey a, à notre sens, vocation à être mobilisée utilement pour des recherches futures en économie.

BIBLIOGRAPHIE

- AYER Alfred Jules (1936), *Langage, vérité et logique*, Paris, Flammarion.
- BAIN Alexander (1859), *The Emotions and the Will*, Londres, J. W. Parker & Son.
- BALLET Jérôme & Emmanuel PETIT (2022a), « John R. Commons et John Dewey : deux voies complémentaires pour l'institutionnalisme », *Revue d'Histoire de la Pensée Économique*, 14 (2), p. 55-83.
- BALLET Jérôme & Emmanuel PETIT (2022b), « L'apport de la théorie des émotions de John Dewey à la nouvelle économie institutionnelle de Douglass North », *Cahiers d'Économie Politique*, 1 (82), p. 169-192.
- BAZZOLI Laure & Véronique DUTRAIVE (2013), « La contribution de la philosophie sociale de John Dewey à une philosophie critique de l'économie », *Cahiers d'Économie Politique*, 2, p. 129-159.
- BLAUG Mark (2003), « The Formalist Revolution of the 1950s », *Journal of the History of Economic Thought*, 25 (2), p. 145-156.
- CRIPPEN Matthew (2018), « Pragmatism and the Valuative Mind », *Transaction of the Charles S. Peirce Society*, 54 (3), p. 341-360.
- COJOCARU Mara-Daria (2020), « Turn Anger into Passionate Disagreement ? A Pragmatic Proposal », *European Journal of Pragmatism and American Philosophy*, XII (2), p. 1-19. En ligne : <https://doi.org/10.4000/ejpap.2147>.
- DAMASIO Antonio R. (1995), *L'erreur de Descartes : la raison des émotions*, Paris, Odile Jacob.
- DARWIN Charles (1872/1998), *The Expression of Emotions in Man and Animals*, éd. P. Ekman, Oxford, Oxford University Press.
- DE OLIVEIRA Pedro Pinto (2017), « From Schutz to Dewey : Communication and Everyday Life », *Estudos em Comunicação*, 1 (25).
- DEWEY John (1894), « The Theory of Emotion. (I.) Emotional Attitudes », in *The Early Works of John Dewey, 1882-1998*, vol. 4, éd. Jo Ann Boydston, Carbondale & Edwardsville, Southern Illinois University Press, p. 152-169.
- DEWEY John (1895), « The Theory of Emotion. (II.) The Significance of Emotions », in *The Early Works of John Dewey, 1882-1998*, vol. 4, éd. Jo Ann Boydston, Carbondale & Edwardsville, Southern Illinois University Press, p. 169-188.
- DEWEY John (1896), « The Reflex Arc Concept in Psychology », in *The Early Works of John Dewey, 1882-1998*, vol. 5, éd. Jo Ann Boydston, Carbondale & Edwardsville, Southern Illinois University Press, p. 96-109.
- DEWEY John (1916/2018), *Démocratie et éducation*, Paris, Armand Colin.
- DEWEY John (1922), *Human Nature and Conduct : An Introduction to Social Psychology*, New York, Carlton House.
- DEWEY John (1925/2012), *Experience et nature*, Paris, Gallimard.
- DEWEY John (1930/1988), « Qualitative Thought », in *The Later Works of John Dewey, 1925-1953*, vol. 5, éd. Jo Ann Boydston, Southern Illinois University Press, Carbondale and Edwardsville, p. 243-262.
- DEWEY John (1934a/2005), *L'Art comme expérience*, Paris, Gallimard.

- DEWEY John (1934b/2011), *Une foi commune*, Paris, La Découverte.
- DEWEY John (1938a/2014), *La Quête de certitude*, Paris, Gallimard.
- DEWEY John (1938b/2018), *Expérience et éducation*, Paris, Armand Colin.
- DEWEY John (1939/2011), *La Formation des valeurs*, trad. Alexandra Bidet, Louis Quéré & Jérôme Truc, Paris, La Découverte/Les Empêcheurs de penser en rond.
- DIXON Thomas (2012), « "Emotion" : The History of a Keyword in Crisis », *Emotion Review*, 4 (4), p. 338-344.
- DREON Roberta (2017), *Sortir de la tour d'ivoire : l'esthétique inclusive de John Dewey aujourd'hui*, Paris, Questions théoriques.
- ELSTER Jon (1998), « Emotions and Economic Theory », *Journal of Economic Literature*, 36 (1), p. 47-74.
- FESMIRE Steven A. (1995), « Dramatic Rehearsal and the Moral Artist: A Deweyan Theory of Moral Understanding », *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 31 (3), p. 568-597.
- FORMIS Barbara (2010), *Esthétique de la vie ordinaire*, Paris, Presses universitaires de France.
- FRIJDA Nico H. (1987), « Emotion, Cognitive Structure, and Action Tendency », *Cognition and Emotion*, 1 (2), p. 115-143.
- GARRETA Guillaume (2007), « L'éthique située de Dewey. Émotions, états d'esprit et sens des jugements moraux », *L'Art du Comprendre*, 16, p. 27-48.
- GARRISON Jim (2003), « Dewey's Theory of Emotions : The Unity of Thought and Emotion in Naturalistic Functional "Co-Ordination" of Behaviour », *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 39 (3), p. 405-443.
- GARRISON Jim (2019), « The Myth that Dewey accepts "the Myth of the Given" », *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 55 (3), p. 304-325.
- GILMORE Richard (2002), « Dewey's *Experience and Nature* as a Treatise on the Sublime », *The Journal of Speculative Philosophy*, 16 (4), p. 273-285.
- GOLDMAN Loren (2012), « Dewey's Pragmatism from an Anthropological Point of View », *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 48 (1), p. 1-30.
- GRONDA Roberto (2015), « What Does China Mean for Pragmatism? A Philosophical Interpretation of Dewey's Sojourn in China (1919-1921) », *European Journal of Pragmatism and American Philosophy*, 7 (2), p. 1-24. En ligne : <https://doi.org/10.4000/ejpap.406>.
- HALBWACHS Maurice (1947/2014), « L'expression des émotions et la société », texte présenté et annoté par Christophe Granger, *Vingtième siècle. Revue d'Histoire*, 3 (123), p. 39-48.
- HODGSON Geoffrey M. (2007), « Instinct and Habit Before Reason : Comparing the Views of John Dewey, Friedrich Hayek and Thorstein Veblen », *Advances in Austrian Economics*, 9 (1), p. 109-143.
- HODGSON Geoffrey M. (2010), « Choice, Habit and Evolution », *Journal of Evolutionary Economics*, 20 (1), p. 1-18.

- HOHR Hansjörg (2013), « The Concept of Experience by John Dewey Revisited : Conceiving, Feeling and “Enlivering” », *Studies in Philosophy and Education*, 32 (1), p. 25-38.
- ILLOUZ Eva (2019), *Les Marchandises émotionnelles*, Paris, Premier Parallèle.
- JAMES William (1884), « What is an Emotion ? », *Mind*, 9 (34), p. 188-205.
- JOHNSON Mark (2006), « Mind Incarnate : From Dewey to Damasio », *Daedalus*, 135 (3), p. 46-54.
- JOURDHEUIL Romain & Emmanuel PETIT (2015), « Émotions morales et comportement prosocial : une revue de la littérature », *Revue d'économie politique*, 125 (4), p. 499-525.
- KAHNEMAN Daniel (2012), *Système 1/Système 2 : les deux vitesses de la pensée*, Paris, Flammarion.
- KAUFMANN Laurence & Louis QUÉRÉ (dir.) (2020), *Les Émotions collectives. En quête d'un « objet » impossible*, Paris, Éditions de l'EHESS (« Raisons Pratiques », 29). En ligne : <https://books.openedition.org/editionsehess/29399>.
- KEYNES John Maynard (1936/2017), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.
- KLAMER Arjo (2003), « A Pragmatic View on Values in Economics », *Journal of Economic Methodology*, 10 (2), p. 191-212.
- LOEWENSTEIN George (2000), « Emotions in Economic Theory and Economic Behaviour », *American Economic Review*, 90 (2), p. 426-432.
- LOOMES Graham & Robert SUGDEN (1982), « Regret Theory : An Alternative Theory of Rational Choice under Uncertainty », *Economic Journal*, 92, p. 805-824.
- MADELRIEUX Stéphane (2016), *La Philosophie de John Dewey*, Paris, Vrin.
- MCVEA John F. (2007), « Constructing Good Decisions in Ethically Charged Situations : The Role of Dramatic Rehearsal », *Journal of Business Ethics*, 70 (4), p. 375-390.
- MENDONÇA Dina (2012), « Pattern of Sentiment : Following a Deweyan Suggestion », *Transactions of the Charles S. Peirce Society*, 48 (2), p. 209-227.
- MORSE Donald J. (2010), « Dewey on the Emotions », *Human Affairs*, 3, p. 224-231.
- von NEUMANN John & Oskar MORGENTHAU (1947), *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton, Princeton University Press.
- PAPPAS Gregory F. (2016), « John Dewey's Radical Logic : The Function of the Qualitative in Thinking », *Transaction of the Charles S. Peirce Society*, 52 (3), p. 435-468.
- PERRICONE Christopher (2006), « The Influence of Darwinism on John Dewey's Philosophy of Art », *The Journal of Speculative Philosophy*, 20 (1), p. 20-41.
- PETIT Emmanuel (2004), « Contrôle de soi ou duperie de soi ? Une interprétation spinoziste du rôle de l'imagination », *Revue de Philosophie Économique*, 10, p. 51-72.
- PETIT Emmanuel (2009), « Le rôle des affects en économie », *Revue d'Économie Politique*, 119, p. 859-897.
- PETIT Emmanuel (2015), *Économie des émotions*, Paris, La Découverte.

- PETIT Emmanuel (2018), « La mise en œuvre d'une conception relationnelle de l'émotion en économie comportementale », *Nouvelles perspectives en sciences sociales*, 14 (1), p. 43-83.
- PETIT Emmanuel (2021), « Les émotions au cœur de la transformation sociale : une lecture à partir de John Dewey », *Lien social et Politiques*, 86, p. 191-205.
- PETIT Emmanuel (2022), « Théorie des émotions et analyse économique : une revue », *Revue d'Économie Politique*, 132 (2), p. 181-215.
- PETIT Emmanuel & Jérôme BALLET (2021), « Habit and Emotion : John Dewey's Contribution to the Theory of Change », *Cambridge Journal of Economics*, 45 (4), p. 655-674.
- PLAMPER Jan (2010), « The History of Emotions : An Interview with William Reddy, Barbara Rosenwein, and Peter Stearns », *History and Theory*, 49 (2), p. 237-265.
- QUÉRÉ Louis (2018), « L'émotion comme facteur de complétude et d'unité dans l'expérience. La théorie de l'émotion de John Dewey », *Pragmata. Revue d'études pragmatistes*, 1, p. 10-59. En ligne : https://revuepragmata.files.wordpress.com/2018/09/pragmata-2018-1_quere.pdf.
- QUÉRÉ Louis (2021), *La Fabrique des émotions*, Paris, Presses universitaires de France.
- RIBOT Théodule (1905), *La Logique des sentiments*, Paris, Félix Alcan.
- SARTRE Jean-Paul (1938/1995), *Esquisse d'une théorie des émotions*, Paris, Hermann.
- SCHULTZ Wesley P., NOLAN Jessica M., CIALDINI Robert B., GOLDSTEIN Noah J. & Vladas GRISKEVICIUS (2007), « The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms », *Psychological Science*, 18 (5), p. 429-434.
- SERRA Daniel (2017), *Économie comportementale*, Paris, Economica.
- SLOVIC Paul, FINUCANE Melissa & Ellen PETERS (2002), « Rational Actors or Rational Fools : Implications of the Affect Heuristic for Behavioral Economics », *The Journal of Socio-Economics*, 31 (4), p. 329-342.
- STEST Jan E. & Jonathan H. TURNER (dir.) (2014), *Handbook of the Sociology of Emotions*, vol. 2, New York, Springer.
- STIGLER George J. & Gary S. BECKER (1977), « De gustibus non est disputandum », *The American Economic Review*, 67 (2), p. 76-90.
- STROUD Scott R. (2013), « Economic Experience as Art ? John Dewey's Lectures in China and the Problem of Mindless Occupational Labor », *The Journal of Speculative Philosophy*, 27 (2), p. 113-133.
- TCHERKASSOFF Anna & Nico FRIJDA (2014), « Les émotions : une conception relationnelle », *L'Année psychologique*, 114 (3), p. 501-535.
- THALER Richard & Hersh SHEFRIN (1981), « An Economic Theory of Self-Control », *Journal of Political Economy*, 89, p. 392-406.
- THALER Richard & Cass SUNSTEIN (2008), *Nudge*, Paris, Vuibert.

- TESTA Italo (2017), « Dewey, Second Nature, Social Criticism, and the Hegelian Heritage », *European Journal of Pragmatism and American Philosophy*, IX (1), p. 1-23. En ligne : <https://doi.org/10.4000/ejpap.990>.
- TILES Jim E. (2003), *Dewey*, Routledge, Taylor and Francis e-Library (première édition, 1988).
- TOMER John F. (2007), « What is Behavioral Economics? », *The Journal of Socio-Economics*, 36 (3), p. 463-479.
- WITHAGEN Rob (2018), « Towards an Ecological Approach to Emotions and the Individual Differences Therein », *New Ideas in Psychology*, 51, p. 21-26.
- WHITEHOUSE Peter G. (1978), « The Meaning of "Emotion" in Dewey's *Art as Experience* », *The Journal of Aesthetics and Art Criticism*, 37 (2), p. 149-156.

NOTES

1 Nous nous limiterons dans cet article à cette comparaison avec l'orthodoxie. Comme on le sait, John Dewey a fortement influencé l'approche naissante de l'institutionnalisme américain (Thorstein Veblen et John Commons notamment) en mettant en évidence le rôle central de l'habitude et de la coutume dans la construction des institutions (Hodgson, 2010). Encore aujourd'hui, la philosophie sociale de Dewey ainsi que ses écrits plus politiques sont un élément important de la philosophie critique de l'économie (Bazzoli & Dutraive, 2013). Il serait ainsi légitime d'envisager une réflexion sur ce que la théorie de l'émotion de Dewey peut apporter (ou non) à la théorie institutionnaliste. De fait, nous pensons que l'émotion est également, probablement, une pièce manquante de ce paradigme institutionnaliste. Sur cette question, nous renvoyons cependant le lecteur à Ballet & Petit (2022a, 2022b).

2 Concernant les liens de filiation de la théorie de l'émotion de Dewey avec Darwin, James et Hegel, voir respectivement Perricone (2006), Tiles (2003) et Testa (2017). Sur la portée de la traversée « anthropologique » de Dewey et ses conséquences sur son œuvre, et notamment sur sa conception de l'émotion, voir en particulier Gronda (2015), Stroud (2013) et Goldman (2012).

3 Sur l'histoire du mot « émotion », le lecteur pourra consulter Dixon (2012).

4 Selon Tcherkassof & Frijda (2014), lorsqu'elle relève d'un niveau de conscience *anoétique*, l'émotion n'accède pas à la conscience. Elle est suscitée par un élément non conscient, c'est-à-dire que l'événement qui cause l'émotion est non conscient. L'émotion est cependant bien présente car on peut en observer l'influence sur le plan cognitif. En revanche, la personne n'est pas capable de verbaliser sa réaction émotionnelle (au moment où elle se produit) et ne rapporte aucune expérience émotionnelle subjective particulière.

5 Depuis l'article de Stigler & Becker (1977), le fait de pouvoir discuter des préférences et des valeurs est devenu un enjeu important dans la discipline (voir notamment Klamer, 2003).

6 De façon intéressante, Withagen (2018) rappelle que Nico Frijda s'est lui-même inspiré de la théorie des émotions de Dewey (1894, 1895) en proposant la notion de « tendance à l'action » (sur laquelle s'appuient les économistes). Il souligne cependant que Frijda (1987) place d'entrée cette notion dans une approche très cognitive, négligeant ainsi la partie « somatique » incluse dans l'approche du pragmatiste américain.

7 Le lecteur pourra consulter Petit (2004) pour une discussion détaillée du rôle du contrôle de soi dans l'analyse économique.

8 Comme nous l'a souligné un rapporteur, il ne faut ainsi pas oublier la proximité qui existe entre John Dewey et Herbert Mead. Sur l'importance à donner au concept de répétition dramatique, et sa mobilisation par Alfred Schütz, le lecteur pourra aussi consulter De Oliveira (2017).