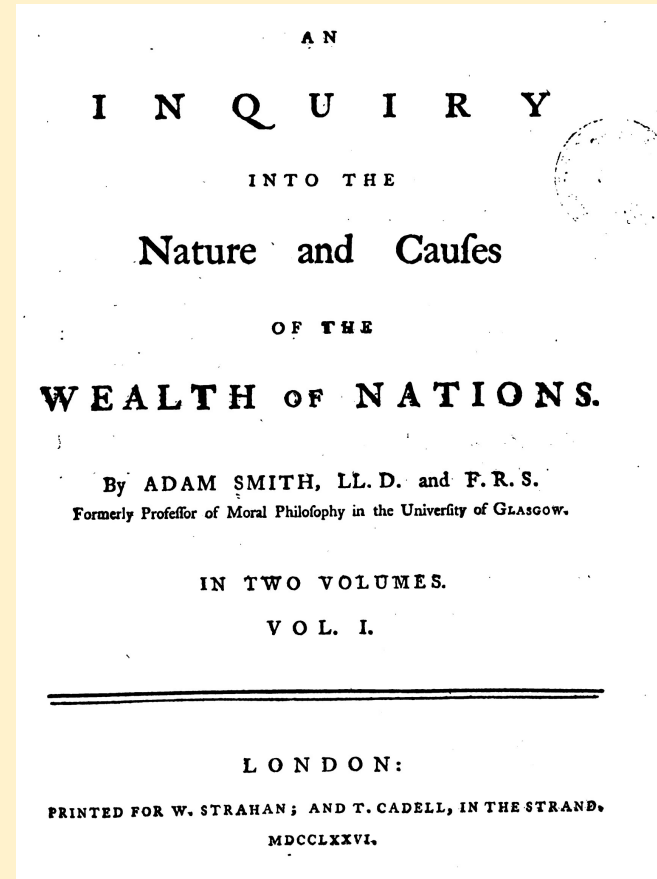
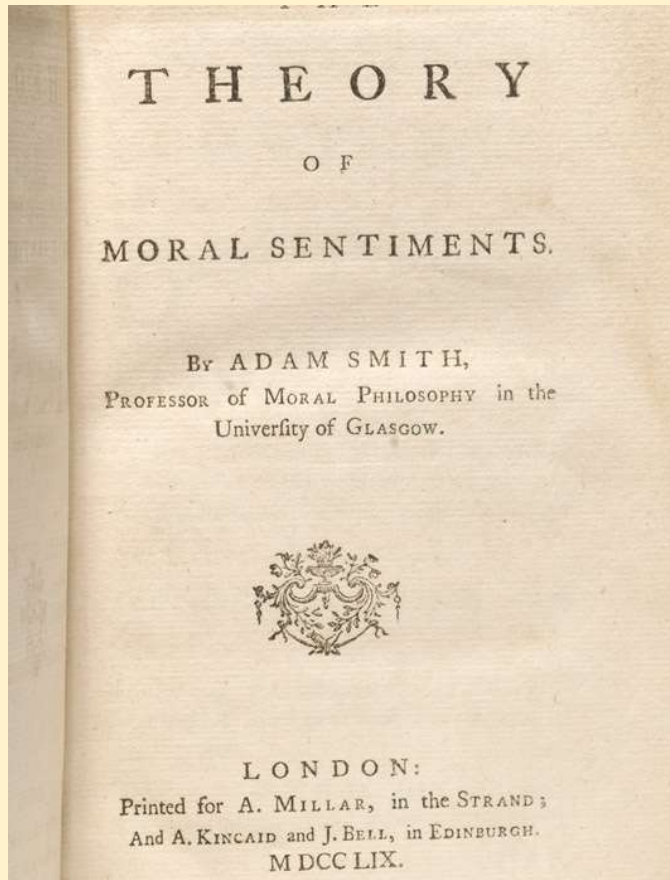


# La cohérence d'Adam Smith, de la *Théorie des sentiments moraux* à la *Richesse des nations*



# La cohérence d'Adam Smith, de la *Théorie des sentiments moraux* à la *Richesse des nations*

1 / *Das Adam Smith Problem* – rappels

2 / Quel est le projet de la *Théorie des sentiments moraux* ?

3 / Le principe de sympathie

4 / De la sympathie à la *Richesse des nations*

5 / Main invisible et sympathie

6/ Vers un nouvel *ASP*

## *1. Das Adam Smith problem – rappels*

Adam Smith a publié deux livres de son vivant (plus quelques essais et lettres à revues savantes) :

*Théorie des sentiments moraux (1759)*

*Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations (1776)*

Longtemps, les commentateurs se sont interrogés sur la cohérence de son œuvre.

# 1. Das Adam Smith problem – rappels

Soulevé par l'ancienne école historique allemande

Contradiction apparente entre sympathie (TMS) et égoïsme ou intérêt (WN)

⇒ Hypothèse du revirement (C. Knies & W. von Skarzynski) : Smith aurait changé d'avis sur la nature humaine suite à son séjour en France (1764-66) et sa rencontre avec les « matérialistes » français.

⇒ a perduré jusqu'en 1976 (coup d'envoi *Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*)

# Indices factuels contre l'*Umschwungstheorie* avant 1976

- La substance de la *WN* apparaissait déjà dans le cours de *Glasgow* 1752-1764 (Stewart 1793, pp. 274-275 ; Rae 1895, p. 55)
- Témoignage confirmé par la publication d'un **premier manuscrit de notes d'étudiants** par Edwin Cannan en 1896
- AS aurait « toujours considéré sa *TSM* comme une œuvre bien supérieure à la *RN* » (Sir Samuel Romilly 1840, cité par Rae 1895, p. 436)
- Dans l'avertissement à la 6<sup>e</sup> édition de la *TMS* (1790), 14 ans après la publication de la *WN*, Smith situe explicitement le second ouvrage dans la continuité du premier

# Désuétude de DASP et de l'*Umschwungstheorie*

- Publication d'un brouillon de la *WN* (1937), et d'un autre manuscrit de notes d'étudiants, plus complet (1978) ont mis un terme définitif à l'hypothèse du revirement
- DASP considéré comme un « pseudo problème basé sur l'ignorance et l'incompréhension » (Rafael & Macfie 1976)
- Source du problème identifiée :  
double amalgame entre sympathie et bienveillance / *self-love* et égoïsme (*selfishness*)

# La question de la complémentarité entre *TSM* et *RN* reste en partie posée

Pendant 20 ans, la majorité des interprétations s'est peu ou prou articulée à une solution « admise », dont on trouve la formulation archétypale chez Louis Dumont

"Globalement, Adam Smith a différencié l'action économique à l'intérieur de l'action humaine en général comme le type particulier qui échappe à la moralité sans être contraire à la morale dans un sens plus large" (Dumont 1977, p. 93)

Thèse de la *séparation* ou de l'*étanchéité* des activités économiques

⇒ la sphère des activités économiques serait *imperméable* à l'action de la sympathie (égoïsme seulement)

⇒ variante : thèse des « *sphères d'intimité* » :

TMS : petites sociétés (rapports personnels → sympathie)

RN : « grande » société (anonymat → égoïsme)



Thèse (ou variantes) partagée par Viner (1968), Mizuta (1975), Raphael (1975), Stigler (1975), Coase (1976), Raphael & Macfie (1976), Rosanvallon (1979), Becker (1981), Nieli (1986), Diatkine (1991), Hahn (1991)...

⇒ un **enjeu essentiel** : l'autonomisation de la pensée économique par rapport à la morale

**2 / Quel est le projet de la *Théorie des sentiments moraux* ?**

## 2 / Quel est le projet de la *Théorie des sentiments moraux* ?

Un projet **positif**, et non pas **normatif** : AS cherche à expliquer la société telle qu'elle est, et non à prescrire ce qu'elle devrait être.

« Il faut remarquer également que la présente enquête ne porte pas sur une question de droit mais, si je peux dire, sur une question de fait », *TMS*, II, i, 4, p. 126

→ cf. titre complet de la TSM : *Théorie des sentiments moraux ou Essai analytique sur les principes des jugements que portent naturellement les hommes, d'abord sur les actions des autres et ensuite sur leurs propres actions.*

## 2 / Quel est le projet de la *Théorie des sentiments moraux* ?

Un projet **positif**, et non pas **normatif** :

→ trois questions essentielles :

La nature du jugement moral : sur la base de quel critère, jugeons-nous qu'une action ou un comportement est bon ou mauvais, juste ou injuste, lorsque nous en sommes les témoins ?

La convergence des jugements moraux : pourquoi désapprouvons (ou approuvons) nous, en règle générale, les mêmes comportements? Pourquoi désignons-nous les mêmes actions ou comportements, sous les termes de « vertu » et « vice » ?

La question de l'obligation morale : existe-t-il un principe qui nous pousse à agir de manière vertueuse ou juste?

## 2 / Quel est le projet de la *Théorie des sentiments moraux* ?

La question de l'obligation morale : Dans le *Léviathan* (1651), T. Hobbes avait posé les termes de cette question de façon radicale

« Les lois de nature obligent *in foro interno*, autrement dit, on se sent contraint de désirer qu'elles s'effectuent; mais pas toujours *in foro externo*, c'est-à-dire de les appliquer dans les faits. » (ch. XV)

“For the Lawes of Nature (...) of themselves, without the terrour of some Power, to cause them to be observed, are contrary to our naturall Passions, that carry us to Partiality, Pride, Revenge, and the like. **And Covenants, without the Sword, are but Words, and of no strength to secure a man at all.**” (ch. XVII)

Il faut donc « quelque chose en plus de la convention » : un pouvoir absolu, qui tienne les hommes en respect et fasse observer la LN par l'effroi et la crainte (arithmétique des passions) : le Léviathan.

# Trois théories concurrentes

- **Le système rationaliste** : il existe une morale immuable accessible par la raison, qui nous pousse à approuver ou désapprouver tel ou tel comportement (Hobbes, Cudworth, S. Clarke...)

NB : on peut rattacher à ce courant le système qui fait dériver notre approbation pour les règles de morales les plus essentielles - ex les règles de justice – de la considération de leur nécessité (utilité) pour la survie du corps social (Hume).

- **Le système de l'amour de soi** : nous approuvons les mêmes règles car nous comprenons qu'il est de notre intérêt qu'elles soient communément observées (Hobbes, Pufendorf, Mandeville...).

- **Le système du sens moral** : il existe en l'homme une sorte de sens intérieur inné, qui lui fait spontanément apprécier la vertu et détester le vice, comme on apprécie les sensations agréables et fuit la douleur. **L'approbation morale trouve son origine dans un sentiment, et non dans l'opération de la raison** (Shaftesbury, Butler, Hutcheson...).

# Smith prolonge et aménage le système du sens moral

L'approbation morale s'enracine bien dans les sentiments

Mais le « sens moral » n'est pas quelque chose d'inné :

« S'il était possible qu'une créature humaine puisse parvenir à l'âge d'homme en un lieu isolé, sans aucune communication avec ceux de son espèce, elle ne pourrait pas plus se faire une idée de son propre caractère, de la convenance ou du démérite de ses sentiments et de sa conduite, de la beauté ou de la difformité de son esprit, que de la beauté ou de la difformité de son visage. Ce sont là des objets qu'elle ne peut aisément voir, qu'elle n'observe pas naturellement et pour lesquels elle est dépourvue du miroir qui pourrait les présenter à sa vue. », *TMS*, III, 1, p. 172

⇒ Il faut donc expliquer l'élaboration du sens moral

# Smith prolonge et aménage le système du sens moral

⇒ Il faut donc expliquer l'élaboration du sens moral

C'est à ce stade qu'intervient **la sympathie**

« Selon d'autres (...) **la sympathie**, un pouvoir dont l'esprit est manifestement doté et qui a toujours été remarqué, **est suffisante pour expliquer tous les effets attribués à cette faculté particulière, le sens moral** » (*TMS*, VII, iii, 3, p. 428)



## **3 / Le principe de sympathie**

### 3 / Le principe de sympathie

#### Deux difficultés :

- 1 – Les définitions fournies par Smith sont relativement sibyllines
  - « notre affinité avec toute passion quelle qu'elle soit » (*TMS*, I, i, 1, p. 27)
  - « cette affinité [*fellow-feeling*] avec les sentiments de tout homme, uniquement parce qu'il est notre semblable » (*TMS*, II, ii, 3, p. 145)
  - « un pouvoir dont l'esprit est manifestement doté et qui a toujours été remarqué » (*TMS*, VII, iii, 3, p. 428)
  
- 2 – Le terme est **polysémique**. Dans la TSM, le terme « sympathie » désigne à la fois :
  - Un **principe** explicatif (le « *système* de la sympathie »)
  - Une **faculté** ou un « pouvoir » de l'esprit humain (*un potentiel*)
  - Le principal rouage d'un mécanisme d'identification à autrui (*un processus* / « The spectator enters *by sympathy* into the sentiments of ... » )
  - Le résultat d'une opération lorsqu'elle est réussie (*un état d'affinité sentimentale*)

« notre affinité avec toute passion **quelle qu'elle soit** »

Cf. amalgame entre sympathie et bienveillance :

- On peut sympathiser avec des sentiments bienveillants, **aussi bien que malveillants**.
- « **Bienveillance** » désigne **un sentiment spécifique**, ou une catégorie de sentiments.

⇒ La sympathie (**affinité avec n'importe quelle passion**) n'est ni une passion, ni un sentiment particulier.

« cette affinité avec les sentiments de tout homme, **uniquement parce qu'il est notre semblable** »

⇒ **l'anonymat** ne s'oppose pas à l'action de la sympathie

## Quoique précédent en règle générale toute réflexion, la sympathie agit en deux temps :

- un mouvement de **l'intérieur vers l'extérieur** par lequel le spectateur entre imaginativement dans la situation et les sentiments de l'acteur, *i.e.* **s'identifie** à la personne qu'il observe et **imagine ce qu'elle ressent**.

"Par l'imagination nous nous plaçons dans sa situation (...) nous entrons pour ainsi dire à l'intérieur de son corps et devenons, dans une certaine mesure, la même personne" (*TMS*, I, i, 1, p. 24).

- un second mouvement, de **l'extérieur vers l'intérieur**, par lequel le spectateur ramène à l'intérieur de lui le cas observé (*TMS*, I, i, 1, p. 27), et **considère si ses propres sentiments, relativement à la situation, coïncident avec ceux qu'il prête à l'acteur**.

Si le spectateur constate une telle **coïncidence**, on dira qu'il **sympathise** avec les sentiments de l'acteur (ou avec les sentiments qu'il lui prête),

⇒ l'opération de sympathie est alors **réussie** :

la communication des sentiments est effective, le spectateur éprouve une "**copie**" **sympathique** de la **passion originelle** de l'acteur

⇒ si l'on peut parler de "**sentiment sympathique**" pour qualifier le sentiment que le spectateur partage avec l'acteur, le concept de "**sentiment de sympathie**" est donc **bien chez Smith vide de sens.**

## C'est sur cette base que Smith explique deux dimensions du jugement moral

(i) le sens de la **convenance** et

(ii) le sens du **mérite**.

Toute conduite ou action peut en effet être jugée selon deux critères :

(i) du point de vue de sa cause, i.e. des **motifs** qui l'ont suscitée (morale *déontologique*)

(ii) du point de vue l'**effet** qu'elle poursuit (morale *conséquentialiste*)

## Jugements relatifs à la convenance

Nous jugeons de la convenance d'un comportement en fonction de la **coïncidence** que nous observons entre les sentiments que nous prêtons à l'acteur, et ceux que nous imaginerions éprouver dans les mêmes circonstances

→ Partager le sentiment d'un autre, c'est **l'approuver**

“Approuver les passions des autres comme adéquates à leurs objets est la même chose qu'observer que nous sympathisons entièrement avec elles ; et ne pas les approuver comme telles revient à observer que nous ne sympathisons pas entièrement avec elles” (*TMS*, I, i, 3, pp. 37-38)

La sympathie est donc le critère des jugements de **convenance** : sympathiser, c'est reconnaître que la **passion de l'acteur est proportionnelle à sa cause**, donc qu'elle est moralement justifiée.

# Les jugements relatifs au **mérite**

Les jugements relatifs au mérite sont un peu plus complexes & mettent en scène 3 personnages

- le **spectateur** qui observe et qui juge
- l'acteur 1, ou l'**agent actif** qui produit une action
- l'acteur 2, ou le **sujet passif** qui subit les conséquences de l'action de l'agent

On ne juge plus seulement du point de vue de la **cause** (les motifs du comportement du sujet) mais aussi du point de vue de l'**effet** (de l'action poursuivie par l'agent)

En d'autres termes, c'est **l'action de l'agent** qui est jugée



## C'est toutefois le sujet passif (acteur 2) que le spectateur prend pour référent

On parle alors de *sympathie indirecte* : pour juger du mérite ou du démérite de l'action de l'agent, le spectateur juge d'abord de la convenance de la réaction passionnelle du sujet bénéficiaire ou victime.

Juger du mérite ou du démérite de l'agent (de l'effet de son acte) revient en fait à juger de la convenance de la gratitude ou du ressentiment éprouvé par le sujet qui subit les conséquences de son action.

⇒ notre conscience du mérite de l'agent naît d'une *sympathie indirecte* avec la gratitude du sujet bénéficiaire de son action,  
notre conscience du démérite de l'agent naît d'une *sympathie indirecte* avec le ressentiment du sujet victime de son action

# Mais ce n'est pas tout

Une action n'est méritoire que si ses motifs sont louables, et déméritoire que si ses motifs sont condamnables

On parle alors de *sympathie composée* :

- le sens du mérite procède d'une *double sympathie*, *directe* avec les motifs de l'agent, et *indirecte* avec la gratitude du bénéficiaire de son action ;
- le sens du *démérite* résulte quant à lui de deux *sentiments opposés*, une *antipathie directe* avec les motifs de l'agent, et une *sympathie indirecte* avec le ressentiment de sa victime

Donc, Smith explique bien sur la base de son principe la nature du jugement moral

Les jugements relatifs à la convenance (d'un comportement) et au mérite (d'une action) dérivent bien de de la sympathie

## Seconde question : la convergence des jugements moraux

⇒ comment se fait-il que les individus qui composent une société désapprouvent et approuvent généralement les mêmes comportements? Comment se fait-il qu'ils désignent les mêmes choses sous les termes de vertu et de vice?

⇒ Cette question est tout aussi essentielle, voire plus, que la première. Y répondre, c'est résoudre en même temps la question de la régulation sociale et du vivre-ensemble

**Pour répondre à cette question complexe, Smith introduit deux innovations théoriques par rapport à Hume**

- **Le plaisir de la « sympathie réciproque »**
- **le spectateur impartial**

## Le plaisir de la « sympathie réciproque »

Il existe un plaisir propre à la sympathie, à la correspondance des sentiments, distinct du sentiment (plaisant ou désagréable) sur lequel porte cette correspondance

Le principe vaut pour l'acteur comme pour le spectateur

- Du point de vue de l'acteur, « la sympathie avive la joie et atténue la peine »
- Du point de vue du spectateur, partager les sentiments d'autrui est, en soi, agréable.  
Constater qu'on y est indifférent est mortifiant.

# En vertu de cet axiome, acteur et spectateur vont généralement rechercher un « point de convenance » (Biziou 2000)

- Le spectateur en faisant un **effort de sensibilité**  
⇒ vertus aimables (compassion, humanité)
- L'acteur en faisant un **effort de modération**, en modulant l'expression de sa passion  
⇒ vertus respectables (maîtrise de soi, abnégation)

# Conclusion intermédiaire

- Dans une **relation bilatérale**, les **sentiments**, éprouvés par sympathie par le spectateur, et l'expression de ceux, originels, éprouvés par l'acteur, **tendent à converger**.
- Les interactions bilatérales contribuent ainsi, **via l'action de la sympathie**, à l'élaboration de **normes de comportement** aussi bien que de **normes de jugement**



# Le spectateur impartial

Au fur et à mesure de nos expériences sociales, nous nous apercevons que les autres nous jugent exactement de la même manière dont nous les jugeons, à travers la sympathie.

⇒ nous finissons par **intérioriser** le regard et le jugement des autres.

⇒ C'est ce **regard d'autrui intériorisé** que Smith appelle le spectateur impartial : un **produit des expériences de sympathie passées**.

D'après Smith, nous en venons dans la grande majorité des cas à nous observer et nous juger du point de vue de ce spectateur imaginaire (y-compris en l'absence de spectateurs réels!)

On parle de sympathie réflexive, pour désigner les jugements que nous portons sur notre propre comportement

Nous sympathisons avec le point de vue qu'un **spectateur objectif et indifférent** (*i.e.* non impliqué dans la situation, sans parti pris) aurait sur nos propres actions.

Nous nous séparons en quelque sorte en **deux personnes**, le **témoin qui juge** et **l'agent qui est jugé**, nous devenons **observateur de nous-mêmes**.

Enfin, nous intériorisons et respectons les règles de morales parce qu'en règle générale nous essayons de nous comporter de sorte à susciter la sympathie de ce spectateur impartial et imaginaire.

# Seconde conclusion

Le fait que l'individu se conforme aux jugements du spectateur impartial contribue également à la **convergence des comportements et des jugements**. En bref, à l'élaboration et l'intériorisation de normes et, *in fine*, à la régulation politique.

En effet, même si Smith distingue **spectateur intérieur** (*man within*) et **spectateurs extérieurs** (*man without*)

⇒ On comprend que **le premier s'élabore essentiellement à partir du second** (cf. métaphore du miroir). Que l'individu se comporte et juge en fonction des jugements qu'il observe chez **les autres**.

## Il y a évidemment des interprétations concurrentes

La mienne n'est recevable qu'à condition d'admettre que **la morale**, chez Smith, est fondamentalement **contingente**.

⇒ Le **relativisme** est un trait permanent de la réflexion de Smith

⇒ cf métaphore du **miroir** : la morale est le **produit du rapport à autrui et de l'interaction sociale**.

4 / De la sympathie à la *Richesse des nations*

# 4 / De la sympathie à la *Richesse des nations*

a / La complémentarité entre sympathie et *self-love*

b / Sympathie, droits de propriété et respect des contrats

c / Sympathie, désir d'améliorer sa condition et penchant à l'échange



## a / complémentarité entre sympathie et *self-love*

Il n'y a pas contradiction entre sympathie et *self-love*

*Self-love* (amour de soi) est à distinguer de *selfishness* (égoïsme)

Dans la RN, Smith n'emploie **jamais** le terme *selfishness* (avec parcimonie dans TMS et toujours avec une connotation péjorative)

# *Self-love vs. selfishness*

*Selfishness* : connotation **péjorative** (*rapacity*)

*Self-love* : **soin naturel** porté à ses intérêts et son bien-être

« Selon Zénon, le fondateur de la doctrine stoïcienne, chaque animal est recommandé par la nature à son propre soin et doté du principe de l'amour de soi [*self-love*], de telle sorte qu'il s'efforce de préserver non seulement sa propre existence, mais aussi toutes les différentes parties de sa nature, dans le meilleur et plus parfait état dont elles soient capables », *TMS*, VII, ii, 1

# Vergara 2001, p. 93

L'**amour de soi** est à l'égoïsme ce que le **désir de manger** est à la glotonnerie :

« Le premier est le nom qu'on donne à une *inclination naturelle*, parfaitement **légitime et nécessaire** à la vie, tandis que la deuxième est le nom qu'on donne au *vice* qui en résulte lorsque cette **inclination est excessive** ».

## ⇒ Complémentarité self-love / sympathie

- Le self-love est une **condition nécessaire** de la sympathie (comment pourrais-je être sensible aux sentiments d'autrui si j'étais insensible à mes propres sentiments?)
- La sympathie **canalise** le *self-love* et **prévient sa corruption** en *selfishness*
- Sympathie réciproque : recherche d'accord sentimental **enracinée dans les sensations de bien-être et de malaise**
- En se conformant aux jugements du SI, l'individu recherche à la fois **l'approbation des autres** et à entrer en **estime de soi**
- On peut envisager un **usage « stratégique » de la sympathie**, qui tend à la rapprocher de l'empathie (rhétorique, échange bilatéral)

## b / Sympathie, droits de propriété et respect des contrats

Cf. Knud Haakonssen (1981)

Pour justifier les différentes formes d'acquisition d'un droit de propriété Smith mobilise l'arsenal théorique sympathie / spectateur impartial

Pour aller vite, on se limitera ici à la propriété par occupation : forme originelle d'acquisition d'un droit de propriété dont les autres formes (accession, prescription, succession, transfert volontaire) dérivent.

# Contrairement à certaines idées reçues, l'analyse de Smith se présente comme une alternative à celle de Locke

En effet, la propriété par occupation ne repose pas chez Smith sur le travail en soi, mais sur l'approbation du spectateur envers « l'attente raisonnable » (*reasonable expectation*) de l'usage ultérieur de l'objet formée par l'agent propriétaire

« Comment se fait-il qu'un homme, parce qu'il cueille une pomme, devrait être représenté comme ayant un droit sur cette pomme et un pouvoir d'exclusion de tout autre sur celle-ci - et que l'on devrait concevoir qu'un préjudice a été commis lorsque l'objet est pris à son possesseur ? (...) »

Nous pourrions concevoir qu'un préjudice a été causé quand un spectateur impartial serait de cette opinion, rejoindrait l'intérêt du possesseur et l'accompagnerait lorsqu'il défendrait le sujet de sa possession contre toute attaque violente, ou ferait usage de la force afin de récupérer ce qui a été injustement arraché de ses mains (...) »

« (...) La cause de cette sympathie ou accord entre le possesseur et le spectateur est que ce dernier entre dans les pensées du possesseur et coïncide avec son opinion, soit avec l'attente raisonnable qu'il pourrait avoir formée de l'usage du fruit, ou de quoi que ce soit d'autre, de la manière dont il aurait envie. Cette attente justifie, dans l'esprit du spectateur, le possesseur, à la fois lorsqu'il se défend contre celui qui voudrait le déposséder d'une chose ainsi acquise, ou lorsqu'il tente de la récupérer par la force (le spectateur l'accompagne dans son attente, mais ne peut entrer dans l'intention de celui qui prendrait la chose au premier possesseur). Par conséquent, l'attente raisonnable produite par le premier possesseur est la base sur laquelle le droit de propriété s'acquiert par occupation. » (*LJ(A)*, i. 35-37, pp. 16-17, Voir également *LJ(B)*, 150, p. 459)



De fait, l'effort et le peine sont les circonstances qui conduisent le spectateur à partager l'attente raisonnable de l'agent dans le cas de l'occupation

"Vous pouvez en effet me demander, comme cette pomme convient aussi bien à votre usage qu'au mien, à quel titre je vous en priverais. Vous pouvez aller à la forêt (me dit-on) et en cueillir une autre. Vous pouvez y aller aussi bien que moi, répondrais-je. Et du reste **il est plus raisonnable que ce soit vous, puisque j'y suis déjà allé et ai employé mon temps et ma peine** afin de me procurer le fruit." (*LJ(A)*, i.37, p. 17)

Mais l'effort et la peine ne sauraient constituer en soi le principe ultime de justification de la propriété.

Cf. propriété par prescription ou succession

## L'obligation contractuelle s'explique également par l'articulation entre spectateur impartial et attente raisonnable

"La dépendance de celui auquel on a promis [*the promisee*] et son attente selon laquelle il obtiendra ce qui lui a été promis sont ici tout à fait raisonnables, et telles qu'un spectateur impartial puisse facilement les accompagner, alors que dans le premier cas, le spectateur n'aurait pu l'approuver s'il avait formé quelque espérance." (LJ(A), ii. 43, p. 87)

"Dans ma dernière leçon j'ai essayé de montrer de quelle manière l'obligation émane des contrats (...) C'est la déception de la personne à laquelle nous avons promis qui donne lieu à l'obligation de les exécuter. Ce que nous avons promis solennellement d'exécuter génère une plus grande dépendance chez la personne à laquelle nous avons promis qu'une simple déclaration de notre intention. (...) Nous voyons par conséquent que tous les hommes raisonnables ont mesuré l'obligation à laquelle nous sommes tenus d'exécuter une promesse par la déception que son manquement entraînerait." (LJ(A), ii. 56-57, p. 92)

## c / Sympathie, désir d'améliorer sa condition et penchant à l'échange

Dans la RN, Smith identifie deux ressorts anthropologiques de la « richesse des nations » :

- Le **penchant à l'échange**, à l'origine de la division du travail
- Le « **désir d'améliorer sa condition** », à l'origine de l'épargne individuelle

⇒ on peut faire dériver les deux de l'action de la **sympathie**

## Sympathie et « désir d'améliorer sa condition »

Le lien s'explique par une **imperfection** du mécanisme de la sympathie

Il existerait d'après Smith un « **état naturel et ordinaire de l'esprit humain** »

Or, la « **distance affective** » entre de cet « état ordinaire » et « le niveau le plus élevé de prospérité » est **largement moindre** que celle qui sépare ce même « état ordinaire » de « la plus profonde des misères »

misère -----état ordinaire----- prospérité

⇒ Le spectateur éprouve en conséquence **plus de difficulté** à partager la misère que la prospérité, puisqu'il doit **davantage s'éloigner de son « état ordinaire »** dans le premier cas que dans le second.

⇒ C'est pourquoi il est généralement **plus aisé de partager les joies que les peines** d'autrui

⇒ Par extension, **les richesses et la grandeur suscitent** en règle générale **plus de sympathie que la pauvreté et la misère** : « l'homme de rang et de distinction est observé par tout le monde », tandis que le pauvre « va et vient sans être aperçu » (*TMS*, I, iii, 2, p. 93).

C'est ce que Smith appellera dans la dernière édition de la *TMS* (1790) la « **corruption des sentiments moraux** ».

**Conclusion : nous ne désirons pas les richesses pour elles-mêmes, mais en vertu de la sympathie et des regards qu'elles attirent sur nous.**

"C'est parce que le genre humain est disposé à sympathiser plus entièrement avec notre joie qu'avec notre chagrin que nous faisons montre de nos richesses et que nous dissimulons notre pauvreté. Rien n'est plus mortifiant qu'être obligé d'exposer notre détresse à la vue du public et de sentir que, quoique notre situation s'offre à la vue de tous les hommes, aucun mortel ne conçoit pour nous la moitié de ce que nous souffrons. C'est principalement par souci de ces sentiments du genre humain que nous recherchons les richesses et que nous fuyons la pauvreté." (*TMS*, I, iii, 2, p. 90)

## **Le désir d'améliorer sa condition procède donc d'un désir de se rapprocher de la condition des riches**

"Quel est le but de tout le labeur et de tout le remue-ménage de ce monde ? Quelle est la fin de l'avarice et de l'ambition, de la recherche de la richesse, du pouvoir et de la prééminence ? Est-ce pour répondre aux nécessités de la nature ? Le salaire du moindre travailleur peut y répondre. (...) D'où naît alors cette émulation qui court à travers les différents rangs de la société ? Et quels sont les avantages que nous nous proposons au moyen de ce grand dessein de la vie humaine que nous appelons amélioration de notre condition ? Être observés, être remarqués, être considérés avec sympathie, contentement et approbation sont tous les avantages que nous pouvons nous proposer d'en retirer." (*TMS*, I, iii, 2, pp. 91-92)

# Sympathie et penchant à échanger

Dans la RN, Smith refuse de se prononcer sur l'origine du penchant à l'échange :

"Il n'entre pas dans notre présent propos de rechercher si cette propension est un des principes innés de la nature humaine, dont on ne peut rendre davantage compte ; ou si, comme cela semble plus probable, elle est la conséquence nécessaire des facultés de raison et de parole." (*ibid.*)



**Mais Smith n'entend pas, comme on lit parfois (ex Pribram), que le penchant à l'échange est inné!**

**Au contraire il « semble plus probable » qu'il soit la conséquence de la raison et de la parole.**

**En fait, Smith s'est déjà prononcé explicitement sur le sujet dans ses cours de Glasgow : on y apprend que le penchant à échanger dérive de la volonté de persuader qui réside en tout homme**

"Le fondement réel de [*cette disposition à troquer*] est ce principe de persuasion qui prédomine tant dans la nature humaine. Quand quelques arguments s'offrent à notre volonté de persuasion, nous espérons toujours qu'ils devraient produire leurs effets. Si quelqu'un affirme quoi que ce soit à propos de la lune, bien que cela ne puisse être vrai, il se sentira mal à l'aise s'il est contredit, et sera très heureux que la personne qu'il s'efforce de persuader pense de la même manière que lui. Nous devons alors cultiver notre pouvoir de persuasion, et nous le faisons en effet sans en avoir l'intention. Lorsque toute une vie est dépensée dans cet exercice, une méthode éprouvée de négociation [*bargaining*] avec chacun d'entre nous doit indubitablement être atteinte."  
(*LJ(B)*, 221-222, pp. 493-494)

"Si nous devons examiner le principe de l'esprit humain sur lequel cette disposition à troquer est fondée, ce serait évidemment l'inclination naturelle de chacun à persuader. (...) Les hommes s'efforcent toujours de persuader les autres d'être de leur opinion, même quand l'affaire n'est d'aucune conséquence pour eux. (...) Et de cette façon chacun de nous exerce sa rhétorique sur les autres durant toute sa vie. Vous êtes mal à l'aise chaque fois que quelqu'un diffère de vous, et vous essayez de (le) persuader d'être de votre avis, ou si vous ne le faites pas vous faites preuve d'un degré certain de maîtrise de soi, et tous les hommes sont élevés de la sorte durant leur vie entière. De cette façon ils acquièrent une dextérité et une adresse certaine dans la gestion de leurs affaires, ou autrement dit dans la gestion des hommes ; et c'est somme toute la pratique de chaque homme dans les affaires les plus courantes. C'est le commerce ou l'emploi constant de chaque homme : de la même façon que les artisans inventent des méthodes simples pour effectuer leur travail, les hommes s'efforcent ici de gérer leurs affaires de la façon la plus simple. C'est-à-dire en échangeant, moyen par lequel ils s'adressent à l'intérêt personnel de la personne et manquent rarement d'atteindre immédiatement leur but." (*LJ(A)*, vi. 56-57, p. 352)

On notera que ce que Smith affirme ici **ne contredit en rien ce qui est écrit dans la RN** : la persuasion renvoie bien à l'exercice de la **parole et de la raison**.

---

Acceptons le lien entre persuasion et échange identifié par Smith et concentrons-nous sur le **lien direct entre sympathie et persuasion**.

⇒ 3 entrées : la **sympathie réciproque**, le **désir d'approbation** et la **rhétorique**

# Partage des sentiments et partage des opinions

## Une analogie manifeste :

"Si quelqu'un affirme quoi que ce soit (...) il se sentira mal à l'aise s'il est contredit, et sera très heureux que la personne qu'il s'efforce de persuader pense de la même manière que lui." (*LJ(B)*, 221-222, p. 493-494)

"Quelle que puisse être la cause de la sympathie ou de quelque manière qu'elle puisse être excitée, rien ne nous plaît tant que d'observer chez les autres hommes une affinité avec toutes les émotions de notre âme et rien ne nous choque plus que l'apparence du contraire." (*TMS*, I, i, 2, p. 32)

⇒ Il existe un plaisir propre au partage des opinions, analogue à celui produit par le partage des sentiments (*i.e.* par la sympathie réciproque ).

"Le grand plaisir de la conversation et de la société naît d'une certaine **correspondance de sentiment et d'opinion**, d'une certaine harmonie entre les esprits qui, comme autant d'instruments de musique, s'accordent et partagent tous le même rythme." (*TMS*, VII, iv, p. 448)

# Persuasion et désir d'approbation

- Il y a donc une similarité entre l'approbation intellectuelle (correspondance des opinions) et l'approbation morale (correspondance des sentiments).

- De plus, Smith conçoit l'approbation intellectuelle comme une composante de l'approbation morale :

« Lorsque nous croyons un homme, celui-ci est nécessairement pour nous un guide et un directeur relativement aux choses sur lesquelles nous le croyons, et nous le regardons avec un certain degré d'estime et de respect. » (TMS, VII, iv, p. 447)

⇒ chercher à persuader autrui revient donc à rechercher une approbation qui dépasse la stricte approbation intellectuelle

⇒ le désir de persuader est à rapprocher du désir d'approbation produit par la sympathie

# Sympathie et rhétorique

- Dans les LRBL, Smith présente la transmission des sentiments comme la base d'un modèle de communication réussie.
  - d'abord parce d'un point de vue esthétique, la communication sentimentale donne force et beauté à l'expression orale (mais aussi écrite).
  - ensuite, car Smith envisage un emploi stratégique de la sympathie.



# Sympathie & esthétique de l'expression

"Quand les sentiments de l'orateur sont exprimés de façon nette, claire et habile, et que la passion [ou l'affection] qui l'affecte et qu'il a l'intention de communiquer, par sympathie, à son auditeur, est clairement et adroitement dépeinte, alors et alors seulement l'expression a toute la force et la beauté que le langage peut lui donner." (LRBL, i.56, pp. 25-26)

"Dans la leçon précédente (...) J'ai montré ce qui donnait réellement de la beauté au style : que quand les mots expriment clairement et de façon appropriée ce qui doit être décrit, et transmettent le sentiment qu'en éprouve l'auteur et qu'il désire communiquer par sympathie à ses auditeurs ; alors l'expression a toute la beauté que le langage est capable de lui donner." (LRBL, i. 96, p. 40,)

# Emploi stratégique de la sympathie

La communication des sentiments favorisant celle des opinions, le rhétoricien peut aussi tenter de **manipuler les sentiments de son auditoire afin de le convaincre**

De fait, l'emploi stratégique de la sympathie est double :

- on peut chercher à **amener autrui à sympathiser** avec un « caractère » (feint ou sincère) afin d'emporter sa conviction
- on peut chercher à **sympathiser avec les sentiments d'autrui** afin d'identifier les arguments susceptibles de le persuader

- Au final, le lien entre sympathie et persuasion est bilatéral :
  - Approbation intellectuelle et approbation morale  $\Rightarrow$  la persuasion favorise la sympathie
  - Emploi « stratégique » de la sympathie  $\Rightarrow$  la sympathie favorise la persuasion (y compris, et surtout, dans l'échange, présenté et conçu par Smith sur le mode du marchandage bilatéral)
- Et la relation entre sympathie et échange est indirecte mais réelle :  
Sympathie  $\Rightarrow$  persuasion  $\Rightarrow$  échange

## 5 / Conclusion : sympathie & « main invisible »

Dellemotte (2009) : la métaphore de la main invisible ne représente ni le marché, ni une quelconque « harmonie des intérêts ».

Dans TSM et RN, métaphore de la MI illustre quelque chose qui se passe au niveau de la production, et non un mécanisme à proprement parler « marchand »

Dans l'Histoire de l'Astronomie, elle symbolise le stade préscientifique de la pensée, le défaut d'explication philosophique / scientifique (ce n'est donc pas un « théorème »)

**En fait, dans TMS comme dans WN, la métaphore de la MI symbolise une idée qui traverse l'œuvre de Smith**

L'idée selon laquelle les individus, par leurs actes, réalisent parfois des fins qui n'entrent pas dans leur intention

La métaphore de la MI symbolise les conséquences non intentionnelles et bénéfiques de certaines actions individuelles (« ruses de la raison »)

Or les actions en question ne sont pas toujours motivées par l'intérêt privé.

Ainsi, **Smith s'oppose dans ces termes à la thèse de son ami Hume**, selon laquelle notre approbation envers les règles de justice dérive de la considération de leur utilité pour la survie du corps social :

« On peut démontrer, par de nombreuses considérations évidentes, que ce n'est pas le souci du maintien de la société qui, à l'origine, nous intéresse dans le châtement des crimes commis contre des individus (...) Tout de même que lorsqu'une petite somme nous a injustement été prise, nous poursuivons le délit, non pas tant par souci pour notre fortune en son entier que par souci pour la somme particulière que nous avons perdue ; de même, quand un homme particulier a été lésé ou détruit, nous demandons le châtement pour le mal qui lui a été causé non pas tant par souci pour l'intérêt général de la société que par souci pour cet individu qui a été lésé. Toutefois, nous devons observer que ce souci n'inclut pas nécessairement un degré quelconque de ces sentiments exquis communément appelés amour, estime et affection, par lesquels nous distinguons nos amis et connaissances particulières. Le souci qui est requis dans ce cas n'est rien de plus que cette affinité avec les sentiments de tout homme, uniquement parce qu'il est notre semblable » (*TMS*, II, ii, 3, p. 145)

Ce que Smith décrit ici, c'est la sympathie indirecte dont nous avons parlé précédemment à propos des jugements de mérite et de démérite.

Le respect général des règles de justice ne trouve donc son origine ni dans la raison, ni dans la considération de l'intérêt privé. Il est le produit involontaire de notre propension à sympathiser avec le ressentiment de toute victime d'un préjudice envers son agresseur.

Or cette sympathie est bien entendu désintéressée.

J'ai dit tout à l'heure que l'idée véhiculée par la métaphore de la main invisible traverse l'œuvre de Smith

Pour conclure sur ce point, je pense que la manifestation principale de cette idée (conséquences non intentionnelles et bénéfiques des actions individuelle) se trouve dans l'action de la sympathie.

Les hommes ne sont pas « sympathiques » volontairement. Ils n'ont pas choisi délibérément d'être sensibles aux sentiments de leurs semblables.

Il en résulte toutefois un bien essentiel : la régulation morale, politique, et dans une certaine mesure économique, de la société.