

Agir parmi ses congénères

*« Dans le langage africain Bantu,
le mot UBUNTU signifie qu'une personne ne
devient une personne qu'à travers les autres. »*

Desmond Tutu, *New Scientist*, avril 2006

1.1. L'Homme : un individu social par excellence

Il est aujourd'hui considéré que toute forme de vie, des bactéries aux mammifères, est « sociale » dans le sens où - pour chacune d'elles - le comportement d'organismes isolés est influencé par le comportement environnant des organismes de la même espèce (Frank, 2007). D'impressionnantes capacités permettant le développement d'interactions sociales adaptées se sont développées au sein de nombreuses espèces animales (Hecht, Patterson & Barbey, 2012) bien que celles-ci soient très distantes les unes des autres du point de vue phylogénétique. Ainsi, il a été observé, par exemple, de remarquables capacités de communication chez les abeilles (Leadbeater & Chittka, 2007) et l'existence de comportements de coopération pour l'entretien d'une même toile chez certaines espèces grégaires d'araignées (Jackson, 2007). Même au sein d'espèces dites « non-sociales » (où les individus vivent majoritairement isolés les uns des autres), on observe une influence du comportement des congénères sur les comportements individuels. Chez la tortue charbonnière à pattes rouges (Wilkinson, Kuenstner, Mueller & Huber, 2010), par exemple, il a été démontré que l'observation du comportement des congénères bénéficiait aux comportements individuels de navigation.

Par comparaison à la vaste majorité des espèces animales, les humains occupent une place particulière en ce qui concerne la complexité de leur vie sociale (Wilson, 1975). Nous

nous distinguons notamment des autres espèces par une tendance remarquable à la coopération (Richerson & Boyd, 1998) pouvant être dirigée envers des personnes inconnues et pouvant mener à la réunion de millions d'individus pour le soutien d'une cause commune. Pour Tomasello (2009), cette étonnante disposition humaine aux comportements altruistes serait la conséquence évolutive du mutualisme. La survie de l'espèce humaine, notamment à travers les comportements de chasse et de défense, aurait induit une mise en commun des ressources personnelles et aurait donné lieu à l'émergence de phénomènes de coopération spontanée entre individus. Aujourd'hui, il est ainsi possible d'observer chez l'humain la manifestation de comportements sociaux spectaculaires du point de vue de leur rareté au sein du règne animal comme, par exemple, la prise en charge des individus souffrant de handicaps physiques ou mentaux mais aussi comme la réalisation d'actions conjointes par des individus séparés de milliers de kilomètres et ne s'étant jamais rencontrés (via internet par exemple).

Etant donné que les humains passent la plupart de leur temps à s'engager dans des actions coopératives (Richerson & Boyd, 1998) ou à interpréter le comportement des autres (Barresi & Moore, 1996) même en l'absence d'intentions d'interagir (Frith & Frith, 2006), on peut s'attendre à ce que des influences interpersonnelles substantielles existent au sein de l'espèce humaine. Evoluant dans un environnement social extrêmement riche, composé de centaines d'individus, les humains ont développé un système cognitif capable de comprendre les comportements de leurs congénères et de pouvoir les anticiper afin d'interagir efficacement avec eux. Soutenant cette idée, Castiello et al. (2010) suggèrent l'existence de prédispositions innées à accorder un statut privilégié à nos congénères au sein de notre environnement. A travers l'étude par échographie de jumeaux durant la gestation, ces chercheurs ont mis en évidence des différences cinématiques dans les mouvements des fœtus

selon qu'ils bougent vers la paroi intra-utérine ou vers leur jumeau et cela dès la quatorzième semaine de vie.

1.2. Définition et émergence de la cognition sociale

Un certain nombre de processus, regroupés sous le terme générique de « cognition sociale », permettent à l'individu d'interagir efficacement avec ses congénères et de développer des relations d'affiliation. Galloti et Frith (2013) définissent la cognition sociale comme « les processus qui supportent la compréhension des autres et les interactions que nous avons avec eux » (p. 1). Ainsi, ce terme fait référence à l'ensemble des processus cognitifs grâce auxquels un individu perçoit et conceptualise les actions de ses congénères et y réagit, que ce soit au niveau du groupe ou au niveau des relations inter-individuelles (Blakemore, Winston & Frith, 2004). Derrière ce concept très général, sont regroupés des mécanismes sociaux aussi variés que la détection du regard, la capacité d'empathie, l'imitation, les processus de communication, la détection des émotions et la théorie de l'esprit (Goldman & De Vignemont, 2009). Ces différentes compétences s'organisent conjointement et reposent sur les caractéristiques sensori-motrices de notre organisme, elles-mêmes sensibles au contexte social. Ainsi, pour Knoblich et Sebanz (2006) les processus de perception et d'action sont sociaux par nature et représentent les fondements du développement des interactions sociales et des capacités à comprendre le comportement des congénères. Nous allons aborder dans les paragraphes suivants la manière dont notre perception et nos comportements permettent d'optimiser les interactions entre individus en contexte social.

1.2.1. Ancrage social de la perception

Le regard d'un individu est un signal extrêmement important du point de vue du bon déroulement des interactions sociales (Wu, Bischof & Kingstone, 2014). Il peut traduire des informations à propos de ses états internes, comme les émotions ou les intentions, mais aussi renseigner sur les connaissances qu'il possède sur son environnement (Emery, 2000). Cette sensibilité au regard ne concerne pas seulement les relations entre humains, mais également entre humains et autres espèces animales. Par exemple, Watve et al. (2002) ont rapporté que les guépieds (oiseaux insectivores de taille moyenne) rentraient significativement moins souvent dans leur nid lorsqu'un individu regardait dans leur direction par comparaison à une situation où cet individu regardait dans une autre direction. Ainsi, dans le monde animal, l'analyse du regard d'autres individus permet d'identifier des objets d'intérêts et d'anticiper le fait d'être soi-même un objet d'intérêt, éventuellement une proie pour un prédateur, et revêt de ce fait un caractère adaptatif. Comme le souligne Hecht, Patterson et Barbey (2012) « si quelque chose attire l'attention d'un congénère, il mérite également la mienne puisque l'on partage les mêmes sources de nourriture, les mêmes prédateurs, proies, et potentiels partenaires sexuels » (p.6). Le fait d'être sensible à l'endroit où est dirigé le regard d'un congénère peut donc être déterminant dans l'organisation de nos propres réponses comportementales. A ce jour, cette disposition a été observée chez les reptiles (Wilkinson, Mandl, Bugnyar & Huber, 2010), les oiseaux (Bugnyar, Stowe & Heinrich, 2004; Kehmeier, Schloegl, Scheiber & Weiss, 2011; Loretto, Schloegl & Bugnyar, 2009; Schloegl, Kotrschal & Bugnyar, 2008) et les mammifères (Range and Viranyi, 2011 ; Teglas, Gergely, Kupan, Miklosi & Topal, 2012) dont la majorité des études concerne les primates non-humains (Rosati & Hare, 2009). Chez certaines de ces espèces, toutefois, les individus se montrent davantage sensibles à l'orientation générale de la tête (Emery, Lorincz, Perrett, Oram &

Baker, 1997), alors que chez les chimpanzés par exemple, les individus montrent une nette capacité à suivre la direction du regard, isolément de la posture du corps (Tomasello, Hare, Lehmann, & Call, 2007). Par rapport aux autres espèces de primates, la sclérotique de l'œil de couleur blanche chez l'humain est particulièrement visible (Kobayashi & Kohshima, 1997), ce qui rend la direction du regard encore plus saillante et pourrait faciliter les comportements d'actions conjointes et de coopérations, tout en réduisant son efficacité comme prédateur (voir Figure 1).



Figure 1. Les yeux de trois espèces de primates. De haut en bas, ceux d'un gorille, d'un chimpanzé et d'un humain. *Crédits pour les images: stock.xchng*

Comme de nombreuses autres espèces animales, les humains traitent spontanément le regard de leurs congénères. Le rôle du regard dans l'orientation de l'attention a pu être mis en évidence de façon expérimentale (Driver et al., 1999) en demandant à des participants de détecter le plus vite possible une cible pouvant apparaître à gauche ou à droite d'un écran. Avant l'apparition de la cible, était affiché un visage dont le regard était dirigé également d'un côté ou de l'autre de l'écran. Sur la base de cette adaptation du paradigme de Posner

(1980), les chercheurs ont montré que le temps nécessaire à la détection de la cible était plus court lorsque le visage affiché juste avant regardait du côté où était ensuite affichée la cible (condition congruente) que lorsque le visage regardait de l'autre côté (condition incongruente). Cet effet survenait alors même que l'expérimentateur demandait aux participants de ne pas tenir compte du visage ou que la direction du regard était un mauvais prédicteur de la localisation spatiale ultérieure de la cible. Par ailleurs, cet effet a également été observé avec des visages présentés de façon subliminale (Sato, Okada & Toichi, 2007). L'ensemble de ces données suggère que cette tendance à traiter le regard des autres dépend de processus automatiques. Enfin, en accord avec la conception évolutionniste proposée par Hecht et al. (2012, ci-avant), les humains préfèrent les objets qui ont été regardés par autrui aux objets qui ne l'ont pas été (Bayliss, Paul, Cannon & Tipper, 2006).

L'importance accordée aux autres individus en contexte social chez l'humain pourrait bien dépasser celle observée dans le règne animal. En effet, le suivi spontané du regard d'autres individus présente un avantage à l'échelle individuelle en permettant à l'individu d'échapper à un prédateur ou d'accéder plus vite à un objet convoité par l'un de ses congénères. D'autre part, la disposition des humains à la coopération l'amène à considérer le point de vue d'autrui. Les travaux de Tversky et Martin Hard (2009) vont dans ce sens en montrant que l'on ne s'intéresse pas uniquement à ce que l'autre regarde, mais qu'on chercherait également à se « mettre à sa place », à adopter sa perspective. Dans une situation de description d'une scène visuelle contenant un individu, les auteurs montrent une tendance chez les participants à adopter le point de vue de cet individu lorsqu'ils devaient décrire les positions relatives des différents éléments présents dans la scène. Dans le même esprit, Samson, Apperly, Braithwaite, Andrews et Bodley Scott (2010) ont demandé à leurs participants de juger le nombre de cibles (des ronds de couleur apposés aux murs) dans une

scène virtuelle en trois dimensions, soit depuis leur point de vue, soit en adoptant le point de vue d'un avatar présent dans cette scène. Ils observent que lorsque les cibles visuellement accessibles selon le point de vue du participant et de l'avatar différaient, les participants étaient plus lents pour rapporter ce nombre, même lorsqu'ils devaient répondre depuis leur propre perspective. Dans certaines conditions, les participants sont également plus rapides pour répondre en endossant la perspective de l'avatar que depuis leur propre perspective. Par ailleurs, Qureshi, Apperly & Samson (2010) ont observé que ce phénomène était indépendant du niveau de charge cognitive auquel étaient soumis les participants. Enfin, de façon remarquable, il a été rapporté que chez des patients souffrant d'héminégligence spatiale (Becchio, Del Giudice, Dal Monte, Latini-Corazzini & Pia, 2011) l'information visuelle inaccessible d'un point de vue égocentré devenait de nouveau accessible lorsqu'on demandait aux patients de décrire la scène qui se trouvait devant eux en adoptant le point de vue d'un compère assis face à eux.

Il semble ainsi que nous partageons spontanément une représentation commune du monde avec nos congénères, malgré les points de vue différents (Gallotti & Frith, 2013). Ce phénomène serait spontané et le codage perceptif de ce qui est disponible pour autrui automatique. De récentes données expérimentales suggèrent que ce codage commun puisse même dépasser le niveau perceptif et qu'un codage moteur commun pourrait également exister (Costantini & Sinigaglia, 2012). Dans une première étude, Costantini, Ambrosini, Tieri, Sinigaglia et Committeri (2010) mettent en évidence un effet de facilitation, dans les temps de réaction des participants, à réaliser un mouvement d'atteinte lorsqu'il était déclenché par la vision d'un objet préhensible situé à proximité d'eux-mêmes par comparaison à une condition où l'objet était hors de portée. De manière intéressante, le même effet de facilitation est observé pour des objets hors de portée des participants mais physiquement accessibles par

une autre personne (Costantini, Committeri, & Sinigaglia, 2011). Ces résultats montrent qu'en présence d'autres individus, la perception des affordances dans l'environnement qui s'offre à nous serait par défaut inter-individuelle, englobant les opportunités d'actions personnelles et celles d'autrui.

En résumé, la présence d'autrui influence la façon dont nous percevons et traitons l'environnement qui nous entoure. L'ensemble des résultats expérimentaux présentés ci-dessus suggère la manifestation spontanée d'une tendance à suivre la direction du regard d'autrui ainsi qu'une orientation privilégiée de notre attention vers les objets regardés par d'autres individus. Précisément, en présence d'une autre personne, nous adopterions spontanément son point de vue sur le monde, prendrions compte des opportunités comportementales qui s'offrent à elle. Le contexte social influence ainsi précocement les processus perceptifs que nous allons déployer et nous pouvons donc nous attendre à ce qu'il affecte également nos comportements à la vue des intimes liens qui unissent la perception et l'action.

1.2.2. Ancrage social des comportements

Nos processus perceptifs ne sont pas les seuls à être influencés par la présence d'autrui. De nombreux travaux suggèrent que les comportements que nous manifestons sont également très fortement déterminés par le contexte social dans lequel nous nous trouvons. Il semble en effet qu'il existe une forte influence de la présence et de l'attitude des autres personnes non seulement sur la nature des comportements que nous manifestons mais également sur la manière de les manifester.

L'exemple le plus marquant de notre hypersensibilité aux comportements manifestés par autrui est certainement le bâillement. En effet, tout le monde a déjà fait l'expérience de la forte composante contagieuse d'un bâillement produit par une autre personne : à peine remarqué, il devient très difficile d'en inhiber sa production personnelle. Ce phénomène a été étudié et observé au sein de diverses espèces animales (Campbell, Carter, Proctor, Eisenberg, & de Waal, 2009 ; Palagi, Leone, Mancini, & Ferrari, 2009 ; Provine, 1986) et a même récemment été rapporté comme possible entre espèces (Joly-Mascheroni, Senju, & Shepherd, 2008). Précisément, Joly-Mascheroni, Senju et Shepherd (2008) ont montré que des chiens manifestaient un comportement de bâillement en réaction à la présentation d'un humain en train de bâiller alors qu'aucun bâillement ne suivait l'observation d'un humain ouvrant la bouche silencieusement. Chez ce dernier, il a été démontré (Provine, 1986) que le bâillement était aussi facilement déclenché par la simple lecture de descriptions de bâillement que par la vision de vidéos d'autres personnes en train de bâiller. De même, la simple écoute de quelqu'un en train de bâiller ou encore le fait d'imaginer quelqu'un en train de bâiller peut déclencher un comportement de bâillement (voir Figure 2).



Figure 2. Illustration du comportement de bâillement chez différentes espèces animales. Selon les études précédemment discutées, l'observation prolongée de ses photographies associée à la lecture du dernier paragraphe devrait déclencher un comportement de bâillement chez le lecteur. Cela a en tout cas très bien marché sur l'auteur de ce manuscrit. *Crédits pour les images: stock.xchng pour les animaux non-humains & Reuters pour l'homme.*

Ce genre de contagion comportementale ne se résume pas au bâillement et s'étend à d'autres comportements comme par exemple le sourire, dont on sait qu'il est facilité par le simple fait de percevoir d'autres personnes le produire (Bush, Barr, McHugo, & Lanzetta, 1989). Ces phénomènes d'imitation spontanée apparaissent très tôt au cours du développement. En effet, on peut observer des comportements d'imitation chez les bébés âgés de quelques semaines (Meltzoff & Moore, 1977) et même chez les nouveau-nés âgés d'une heure (Meltzoff & Moore, 1983, 1989). A la naissance, l'imitation semble se limiter aux mouvements du visage comme la protrusion de la langue ou le clignement d'un œil mais après quelques semaines les bébés sont capables de reproduire par imitation des mouvements des bras et des mains (Meltzoff & Moore, 1977). Ces imitations précoces primaires pourraient

avoir un intérêt social en renforçant le lien entre l'enfant et ses parents et pourraient ainsi constituer les bases de futures interactions interpersonnelles plus élaborées. Pour Piaget (1962) par exemple, l'imitation des expressions faciales par le nouveau-né constitue une étape fondamentale dans le développement des capacités ultérieures de cognition sociale. Meltzoff et Gopnik (1993) postulent en effet que le comportement d'imitation spontané permet la synchronisation chez le bébé de ce qu'il ressent (ses sensations proprioceptives, ses états moteurs et émotionnels) et de ce qu'il perçoit (le visage de l'autre). De façon congruente, de récentes données sur la sensibilité des individus à la contagion du bâillement suggèrent qu'elle est associée avec le niveau d'empathie de ces individus (Platek, Critton, Myers, & Gallup, 2003). L'ensemble de ces éléments soutient le caractère structurel de l'imitation spontanée dans l'émergence de la cognition sociale.

La tendance à automatiquement imiter autrui a également été rapportée chez les adultes. Brass, Bekkering, Wohlschläger et Prinz (2000) ont observé que la réalisation d'une action motrice est facilitée par l'observation de la production de cette même action chez une autre personne. Précisément, ces auteurs demandaient aux participants de lever l'index ou le majeur le plus vite possible quand le mouvement d'un doigt était initié sur une vidéo. Cette vidéo représentait la main d'une personne levant soit l'index, soit le majeur, indépendamment de la consigne donnée aux participants. Le temps nécessaire pour que les participants réalisent le mouvement d'extension de leurs doigts était significativement plus court lorsque le doigt bougé sur la vidéo était le même que celui qu'ils devaient bouger que lorsqu'il différait. Confortant ces résultats, Kilner, Paulignan et Blakemore (2003) ont demandé à des participants de réaliser des mouvements horizontaux ou verticaux avec leur bras droit. Pendant la réalisation de cette tâche, une autre personne réalisait également des mouvements horizontaux ou verticaux avec son bras. Les auteurs ont observé que la variabilité des

mouvements des participants sur le plan orthogonal au déplacement (horizontal pour ceux qui devaient bouger leur bras verticalement et réciproquement) était plus importante lorsque le compère réalisait des mouvements sur ce plan plutôt que lorsqu'il réalisait des mouvements sur le même plan que les participants. Cette interférence du mouvement d'une autre personne sur les performances motrices suggère une tendance automatique à reproduire les comportements que l'on perçoit. Ces études expérimentales s'intéressent toutefois à des comportements extrêmement précis (e.g. mouvement des doigts) et discrets (mouvements isolés, effectués en dehors d'une séquence d'action complexe). De plus, la mise en évidence d'une imitation spontanée ne se manifeste ici qu'à travers l'observation d'interférences de l'observation d'un autre comportement que celui produit par les participants. Il existe cependant de nombreuses études provenant du champ de la psychologie sociale (où l'on parle d' « effet caméléon » pour qualifier la tendance automatique à l'imitation) faisant appel à des paradigmes plus écologiques. Parmi celles-ci, l'étude princeps fut menée par Chartrand et Bargh (1999). Les participants devaient donner leur avis sur différentes photographies en vue de permettre la sélection du matériel pour un test projectif. La tâche était réalisée avec l'aide d'une personne que les participants pensaient être un autre participant, mais qui s'avérait être un compère de l'expérimentateur. De façon aléatoire, le compère secouait son pied ou se frottait le nez. L'ensemble des interactions était filmé, ce qui a permis de montrer que les participants secouaient davantage leur pied quand le compère secouait son pied et se frottaient davantage le nez quand le compère se frottait le nez. Ainsi, ces travaux ont permis de montrer une tendance automatique des humains à imiter les comportements d'autrui lorsqu'ils sont impliqués dans des interactions sociales.

Dans une seconde étude utilisant le même principe expérimental ("cover story" basée sur la présélection d'un matériel photographique en binôme), les participants étaient cette fois

associés à un compère qui pouvait selon les conditions, soit imiter les postures et mouvements des participants, soit maintenir une attitude neutre. A partir d'un questionnaire post-experimental, les auteurs ont montré que l'interaction était jugée plus agréable et que le compère était préféré lorsque celui-ci imitait les participants plutôt qu'en absence d'imitation. De façon intéressante, ce phénomène a été observé chez d'autres espèces animales (Paukner, Suomi, Visalberghi, & Ferrari, 2009), et également en inter-espèces, puisqu'il a été montré que les singes capucins préféraient un humain qui imitait leurs comportements. Par ailleurs, Lakin et Chartrand (2003) ont observé que le comportement d'imitation est favorisé par une induction subliminale du désir de s'intégrer, corroborant ainsi la nature implicite de ce phénomène et son rôle social. Enfin, dans une autre étude utilisant le même paradigme que décrit plus haut, Chartrand et Bargh (1999) ont testé la capacité des participants à se mettre à la place d'autrui à partir d'un questionnaire d'évaluation de l'empathie (IRI, Davis, 1980). Confirmant les premiers résultats, les participants rapportant de plus grandes aptitudes à prendre la perspective d'autrui manifestaient plus de comportement d'imitation que ceux rapportant de plus faibles aptitudes.

L'ensemble de ces données suggère que la tendance automatique à l'imitation, c'est-à-dire la contagion motrice des comportements d'autrui, puisse jouer un rôle déterminant dans la régulation des interactions sociales et puisse être nécessaire à l'établissement des capacités de cognition sociales. Chartrand et Bargh (1999) soutiennent ainsi que l'imitation permet de renforcer les liens interpersonnels et l'attachement entre les différents protagonistes d'une interaction mais aussi qu'elle facilite les interactions sociales en renforçant l'attention accordée aux autres. Pour Meltzoff et Gopnik (1993) « L'imitation spontanée des comportements constitue le pont qui permet aux états mentaux d'une autre personne de devenir nos propres états mentaux ressentis » (p. 358). Ainsi, de nombreuses données

expérimentales sont en faveur d'une influence précoce et déterminante du contexte social sur le fonctionnement perceptif et moteur. En retour, les processus sensori-moteurs constituent les fondations nécessaires à l'élaboration de capacités cognitives et affectives complexes permettant à l'individu de s'adapter socialement et de vivre en société. Sur la base de processus élémentaires d'orientation attentionnelle et de contagion motrice, des compétences sociales seraient acquises permettant de mieux interagir avec les autres personnes, d'accéder à leurs croyances et leurs points de vue, et d'éprouver leurs émotions et leurs intentions.

1.3. L'empathie, un concept multi-référentiel

Les recherches sur la contagion motrice et à l'imitation spontanée, précédemment discutées, font généralement référence à la notion d'empathie pour rendre compte de la capacité à comprendre les comportements d'autrui et accéder à ses croyances, ses sentiments, ses intentions, voire ses émotions. Pourtant, l'emploi de ce concept a suscité un certain nombre de controverses. En effet, bien que très utilisé, ce concept souffre d'une grande diversité de définitions selon le champ disciplinaire dans lequel il est employé et renvoie de ce fait à des phénomènes extrêmement différents (pour une discussion détaillée de ce point, voir Batson, 2009). Une tentative de clarification et de définition s'avère donc nécessaire.

Historiquement, le terme allemand *Einfühlung* (traduit ensuite par celui d'« empathie ») fut utilisé la première fois par Lipps (1903) pour référer à l'état psychologique consistant à se projeter à la place d'une autre personne, à imaginer le monde depuis sa perspective, à se mettre « dans sa peau ». Depuis, plusieurs chercheurs (e.g. Preston & de Waal, 2002) ont utilisé le concept d'empathie pour qualifier la capacité, variable d'un individu à l'autre, à accéder à l'état interne d'une autre personne (pensées, ressentis,

émotions, cette définition pouvant s'appliquer à de nombreuses espèces animales). Une autre conception envisage l'empathie comme la tendance à ressentir le même état émotionnel que celui qu'éprouve une autre personne (e.g. Damasio, 2003). Selon cette définition, plus courante dans la littérature, il n'est pas nécessaire que les individus soient en interaction directe. On peut par exemple imaginer observer la manifestation de l'empathie chez un individu qui en observe un autre. Pour autant, pour parler d'empathie il faut que la contagion émotionnelle soit relative à ce qu'éprouve une autre personne au moment présent. On ne pourra pas ainsi parler d'empathie si quelqu'un éprouve de la tristesse en pensant à la tristesse manifestée par l'un de ses amis dans le passé. Une dernière conception (e.g. Batson, 1991), bien que proche de la précédente, autorise la manifestation d'autres émotions en réaction à celles manifestées par autrui. On parle dans ce cas d'empathie pour caractériser la manifestation d'une émotion - de valence congruente - en réaction à la perception de la manifestation d'une émotion chez quelqu'un d'autre. Selon cette dernière conception, on peut qualifier de réaction empathique la peur que l'on pourrait éprouver lors de l'observation de quelqu'un de triste. Enfin, il est important de noter que le concept d'empathie est également un terme largement utilisé en dehors des recherches scientifiques et qu'il possède ainsi une définition liée au "sens commun". Ces définitions co-existent aujourd'hui et le débat autour d'une définition consensuelle de l'empathie souffre probablement de l'existence d'une forme de représentation intuitive de ce concept chez tout individu, ce qui contribue à la grande hétérogénéité de son usage.

Ces définitions ne sont toutefois pas en contradiction les unes avec les autres. Par exemple, on peut tout à fait envisager que pour « accéder à l'état interne d'une autre personne », il faille « ressentir ce qu'elle éprouve » ou encore qu'il faille se « projeter à la place » de celle-ci. Il est même possible d'articuler ces phénomènes de façon complémentaire

en concevant qu'à travers le fait de se projeter à la place de quelqu'un d'autre, on ressent ce qu'il éprouve et on peut ainsi accéder à ses états internes. Quoi qu'il en soit, le terme d'empathie ne peut pas référer simultanément à plusieurs phénomènes, puissent-ils coexister. Devant la forte variabilité d'usage de ce concept, Decety (2011) conclut que « s'il ne fait aucun doute que le concept d'empathie est utile sur le plan phénoménologique - puisque nous avons besoin de mots pour naviguer dans le monde social, ce concept pourrait être trop complexe pour être à la fois utile et pour avoir du sens pour les recherches en neurosciences sociales et affectives » (p.104).

Dans ce contexte, Baron-Cohen (2003) propose une définition élargie de l'empathie conçue comme un phénomène multi-componentiel. Selon lui, l'empathie réfère à la tendance spontanée à s'accorder aux pensées et sentiments d'autrui et reposerait sur deux composantes majeures : une composante affective et une composante cognitive. La composante affective renvoie à la manifestation d'une réponse émotionnelle adaptée à la perception de l'état émotionnel d'autrui. La composante cognitive renvoie, quant à elle, à la capacité à prendre la perspective d'autrui. Bien que la première composante renferme une part inhérente d'arbitraire dans son opérationnalisation, la seconde peut être évaluée objectivement. Ainsi, la capacité à inférer les pensées, connaissances et intentions d'autrui a été massivement investiguée en psychologie sous la dénomination de « théorie de l'esprit » (Premack & Woodruff, 1978). De part sa nature plus heuristique, le concept de théorie de l'esprit sera privilégié dans les discussions à venir concernant la capacité à comprendre l'autre, ses croyances et ses intentions, bien que ce soit parfois en terme « d'empathie » que concluent les chercheurs s'intéressant à cette question.