

Petite revue de philosophie

L'anti-cogito : je le pense, donc je le suis

Michel Legault

Volume 8, numéro 2, printemps 1987

L'esprit ou le cerveau ?

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103868ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103868ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Collège Édouard-Montpetit

ISSN

0709-4469 (imprimé)

2817-3295 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Legault, M. (1987). L'anti-cogito : je le pense, donc je le suis. *Petite revue de philosophie*, 8(2), 55–68. <https://doi.org/10.7202/1103868ar>

**L'anti-cogito:
je le pense, donc je le suis**

Michel Legault
Journaliste

«Je pense, donc je suis» énonçait Descartes, il y a de cela quatre siècles. Ce faisant, il établissait la réalité de l'être (et, bientôt, de son environnement) à partir du seul constat de l'activité de la pensée. Il est curieux de constater que ce postulat se rencontre encore aujourd'hui, mais d'une façon déformée, chez la plupart des gens. En effet, ainsi que j'entends le démontrer, la population en général adopte à l'égard d'elle-même l'attitude suivante: «Je le pense, donc je le suis», chaque individu accordant davantage d'importance à ce qu'il pense être qu'à ce que ses comportements révèlent de lui-même. Or, comme les faits viennent souvent contredire la pensée qu'ont les gens sur eux-mêmes (qu'on me permette ici encore de recourir au raccourci de la formule afin de traduire ma pensée), en définitive, «j'agis, donc je suis».

Ces formules peuvent sembler abstraites, au premier abord. Il ne s'agit pourtant pas ici d'un vain

jeu littéraire, mais bel et bien de l'énoncé d'un postulat fondamental, à savoir: la conception usuelle que nous nous faisons de nous-mêmes, de notre personnalité est tout bonnement fausse. Voyons en quoi.

Qui suis-je?

On a donné plusieurs définitions du terme *personnalité*, chacune trahissant une vision du monde différente. Mais, comme le reconnaît Wilfrid Huber, en conclusion de son *Introduction à la psychologie de la personnalité*, «Chacune de ces théories, malgré ses contributions substantielles, présente des faiblesses telles qu'il est impossible d'en considérer aucune comme pleinement satisfaisante» (p. 323).

Rappelons d'abord que ce mot vient du latin *persona* qui signifie à l'origine «masque de théâtre» (Robert, 1984). Ce rappel étymologique pourra s'avérer utile, lorsque viendra le temps de confronter la perception que nous avons de nous-mêmes avec nos traits comportementaux...

Lorsque nous pensons à nous-mêmes c'est en tant qu'entité ou individu, différent du reste de l'humanité. Si nous poussons plus loin notre analyse, un ensemble de traits de caractère, en un mot une idiosyncrasie, un concept de soi s'impose alors à notre cerveau. Soumettons à présent ce donné subjectif à l'épreuve des faits.

La perception que nous nous faisons de nous-mêmes est généralement favorable, positive. Or cette vision est plus flatteuse que ne le voudrait la réalité. Ainsi, le psychologue français Jean-Pierre Codol (1978, dans Loftus, 1980) a tenté de vérifier la

congruence de notre perception de nous-mêmes avec la réalité effective. Une vingtaine d'expériences furent effectuées auprès de personnes de divers âges. Ces expériences comportaient par exemple des tests d'habiletés et mesuraient après coup l'appréciation que les sujets faisaient de leurs résultats. Ces expériences firent ressortir que chacun «devinait» avoir eu un résultat supérieur à la moyenne, sans égard au succès réel! De même, d'autres expériences permirent d'établir que ceux qui valorisent certains traits de caractère croient les posséder davantage que les autres. Il semble donc que, dans certaines conditions, la représentation que chacun se fait de lui-même soit surévaluée par rapport à la réalité.

Ces résultats n'ont cependant pas de quoi étonner, lorsqu'on les rapproche de ceux obtenus par Snyder et Shenkel (1975). Ces deux chercheurs entreprirent d'examiner si l'on pouvait juger de la validité de jugements énoncés par des tiers sur notre «personnalité». En bref, leur méthode consista à élaborer une description de personnalité dont chaque affirmation était très générale, vague, donc susceptible d'être vraie pour la plupart des gens, pour ensuite faire croire à chaque sujet que ladite description avait été préparée spécialement à son intention, au moyen de savants procédés, dans le dessein de lui révéler son *moi* profond. Les résultats permirent notamment de constater que les gens considéraient la description à la fois exacte pour eux-mêmes et moins juste pour les autres (à rapprocher de l'effet Barnum: Thiriart, Legault, 1984).

D'autres expériences viennent par ailleurs confirmer jusqu'à quel point la plupart des gens

s'abusent sur eux-mêmes. Par exemple, on fit croire à des sujets qu'ils buvaient de l'alcool, alors qu'ils sirotaient en réalité du soda tonique («tonic water»). On les réunit dans une pièce et on observa les réactions. Les sujets des deux sexes se comportèrent de façon stéréotypée: les hommes devinrent (et rapportèrent se sentir) plus agressifs s'ils croyaient boire de l'alcool, et moins agressifs s'ils croyaient boire du soda tonique (même si, dans ce dernier cas, ils avaient effectivement bu de l'alcool). Les femmes se dirent pour leur part plus excitées quand elles croyaient boire de l'alcool — à tort, selon des mesures physiologiques (Marlatt et Rohsenow, 1981).

De nombreuses autres expériences pourraient encore être citées. Toutes ont pour point commun cette mystification dont nous sommes à la fois l'agent et l'objet. Comment expliquer une telle aberration? La Rochefoucauld n'avait sans doute pas tort lorsqu'il affirmait: «On est quelquefois aussi différent de soi-même que des autres», mais alors, qui est-on ?

Agir, c'est être

La personnalité, si tant est qu'elle existe, doit se manifester *en situation*. C'est ainsi au travers de nos comportements contextualisés que doit s'ef-

1. Bien sûr, il ne s'agit pas de nier l'importance du déterminisme biologique qui limite l'empan comportemental. Des recherches endocrinologiques, par exemple, ont assez démontré l'effet des hormones sur notre conduite. Mais une telle approche me semble réductionniste, en ce qu'elle néglige les influences de l'émotion sur le soma. En fin de compte, nous «sécrétons» nos comportements comme l'arbre la sève, et non le contraire.

fectuer l'évaluation de ce que nous sommes². Nous situons donc la personnalité dans une perspective dynamique (Huber, 1977).

Plusieurs tests ont cherché à évaluer le degré de congruence, de persistance des traits de personnalité dans diverses situations. Les résultats permettent de détruire le mythe populaire de la personnalité comme entité stable à travers le temps et les situations. Voyons plutôt.

Dans une expérience devenue classique, Hugh Hartshorne et Mark May entreprirent, il y a cinquante ans, d'étudier l'honnêteté chez les enfants. Ils préparèrent une variété de circonstances offrant la possibilité aux enfants de mentir, tricher et voler. Contrairement à la croyance populaire, ils découvrirent qu'il était impossible de qualifier certains enfants d'«honnêtes» et d'autres de «malhonnêtes». Quelques-uns mentirent mais ne trichèrent pas, d'autres trichèrent mais ne volèrent pas, d'autres enfin volèrent dans une circonstance mais pas dans une autre. Plusieurs facteurs semblèrent influencer sur le comportement des enfants, par exemple la possibilité plus ou moins grande de se faire prendre. De toute façon, *il n'existait aucune manière de prédire ce qu'un enfant ferait dans une situation donnée* (Hartshorne et May, 1929, dans Papalia, 1985).

Une série d'expériences a par ailleurs permis de mettre en lumière les incohérences comporte-

2. Il ne faut pas commettre ici l'erreur de se fier aux attitudes des gens, en vue d'évaluer leur comportement. En effet, de nombreuses recherches en psychologie sociale en sont venues à la conclusion que l'on peut prédire moins de 10% des comportements des gens à partir de leurs attitudes (Wicker, 1969, dans Papalia, 1985). Ces résultats sont cependant critiqués par certains chercheurs (Ehrlich, 1975).

mentales de la plupart d'entre nous, dans diverses situations. De ces diverses expériences, il ressort par exemple que, face à un même stimulus, nous nous comportons parfois différemment selon que nous sommes seuls ou en groupe (Latané et Darley, 1968; Piliavin et Piliavin, 1968; Staub, 1970; Clark et Word, 1972: dans Allen, 1978).

Dans une expérience éclairante à cet égard (Schachter et Singer, 1972, dans Papalia, 1985), les expérimentateurs injectèrent de l'épinéphrine à un groupe de sujets. Cette substance engendre une excitation autonome, comprenant des symptômes comme la sudation, l'accélération du rythme cardiaque et de la pression sanguine. Les sujets ne furent pas mis au courant de ces effets. On les plaça dans une pièce en compagnie d'un autre sujet (en fait, un collaborateur). Celui-ci se comporta soit de façon agressive, soit de façon joyeuse. Après coup, les sujets qui avaient séjourné avec la personne agressive se décriront — et avaient agi — de manière agressive, tandis que ceux qui avaient été en contact avec une personne joyeuse se décriront — et avaient agi — comme tel.

Cette expérience tend à faire ressortir l'influence que joue l'environnement dans notre évaluation des situations internes (physiologiques). L'environnement joue un rôle capital dans notre choix de comportements, et cela dans quantité d'autres situations. Ainsi, on sait aujourd'hui l'effet produit par le groupe sur l'individu: lorsque vient le temps d'aider quelqu'un en danger (Latané et Nider, 1981, dans Papalia, 1985); quand il s'agit de prendre une décision en commun (Janis, 1971, dans Papalia, 1985); quand notre perception est en

désaccord avec celle des autres (Asch, 1955, 1956, dans Papalia, 1985), etc.

Dans tous ces cas, le commun des mortels agit comme s'il voulait se fondre dans la masse, s'intégrer, tout en affirmant cependant sa particularité. Le scénario se manifeste dans les rôles que chacun de nous tient, selon les circonstances dans lesquelles il se trouve. Or ces rôles que nous jouons, par lesquels nous croyons affirmer notre personnalité, cachent une tout autre réalité, qu'Edward Sapir a bien stigmatisée: «Nous nous croyons souvent originaux ou anormaux; nous reflétons simplement un modèle social auquel nous prêtons un minimum d'individualité» (Sapir, 1927). Un bon exemple de ce phénomène est relaté dans la célèbre expérience dirigée par Philip G. Zimbardo (Zimbardo, Haney, Banks et Jaffe, 1977, dans Papalia, 1985) dans laquelle 21 étudiants triés sur le volet pour leur maturité furent amenés à recréer une situation d'arrestation et de vie carcérale conventionnelle, 11 agissant comme gardiens et 10 comme prisonniers. On sait ce qui se passa: l'expérience dut être interrompue, tellement chacun jouait trop bien son rôle...

Jusqu'à présent, les diverses expériences dont nous avons fait état comportent des conclusions qui, si elles sont vérifiées pour la plupart des gens, n'en comportent pas moins de notables exceptions individuelles. C'est sur ces cas que Bem et Allen portèrent leurs efforts (1974, dans Papalia, 1985). Ces chercheurs reconnaissent que le comportement de la moyenne du groupe dans les études nomothétiques (portant sur de larges groupes de personnes) est inconsistant. Mais ils affirment que pour discerner la consistance (ou

cohérence), il faut poser des questions aux individus eux-mêmes (approche à prétention idiosyncratique).

C'est ce qu'ils firent: 64 étudiants furent invités à remplir un questionnaire portant sur la gentillesse et la minutie, et à indiquer quel degré de consistance ils croyaient posséder face à ces traits de personnalité. Les expérimentateurs relièrent ces autoévaluations à celles d'autres amis ou parents des sujets. Ils découvrirent dans un sous-groupe que ceux qui se considéraient gentils ou consciencieux de façon consistante étaient également perçus comme tel par leurs proches dans une variété de situations. Les sujets qui s'estimèrent inconsistants montrèrent une basse corrélation entre leur évaluation et celle des autres.

Notons que si cette expérience «montre» un bon degré de consistance entre le comportement et l'autoévaluation, c'est cependant grâce à la recherche de corrélations dans un sous-groupe. Il est certain que plus on fractionne le groupe en sous-groupes, plus on a des chances d'en trouver qui comportent des corrélations élevées. Quoiqu'il en soit, Bem et Allen relancent ici le vieux débat entre l'approche nomothétique et l'idiographique (voir le schéma de Stern, 1921, dans Huber, 1977). Évitions si possible ce piège et concluons que les deux approches sont nécessaires et complémentaires.

Perspective philosophique

Certains individus, à certains moments, refuseront ou accepteront d'accomplir un geste, même lorsque celui-ci est, par exemple, ordonné par un symbole de l'autorité (Milgram, 1963, 1974, dans

Allen, 1978). Il serait donc utile de nier qu'il puisse exister des différences individuelles de comportement. Ce qui est cependant important de se rappeler, c'est qu'on ne peut globalement prédire le comportement d'une personne dans une situation donnée à partir de la perception que celle-ci a d'elle-même. C'est cette inconsistance et cette impuissance à pouvoir prédire le comportement à partir de l'évaluation que chacun fait de sa personnalité (ou, à l'inverse, notre impuissance à prédire la «personnalité» stable à partir du comportement) qui nous incline à remettre en question le concept même du moi intime, profond, essence de notre être caché. Bien sûr, ce concept a son utilité: on a besoin de croire qu'on est unique, différent. Cela rassure, face à la complexité et l'imprévisibilité du monde qui nous entoure. Mais devant les faits, accablants, nous devons nous retourner vers un autre modèle conceptuel, plus apte à décrire et à décoder notre fonctionnement. Voyons quelques avenues.

Gilbert Ryle, philosophe d'Oxford, publia en 1959 *The Concept of Mind*, ouvrage qui eut beaucoup d'impact. Reprenant dans ce livre la thèse de Wittgenstein sur le langage comme origine et conditionnement de la pensée, il rappelle que «ce que nous savons des autres est toujours déduit de leur comportement» (Furst, 1979). Selon lui, l'intelligence, l'esprit n'ont de sens que reliés aux interactions observables entre l'individu et l'environnement. Seuls, ils sont des concepts vides de sens. Or la personnalité s'intègre harmonieusement dans ce tableau. En effet, comme d'autres pseudo-entités, celle-ci ne prend tout son sens que reliée aux comportements. Telle quelle, considérée du point de vue personnel indépendamment de la réa-

lité effective, elle est une coquille vide de réalité. Tandis que, soumise aux lois de l'interaction, elle devient schème de comportements.

Les psychologues transactionnalistes de l'école de Palo Alto ont récemment repris cette théorie. Ainsi, Watzlawick, Beavin et Jackson, dans leur célèbre ouvrage *Une logique de la communication*, illustrent bien cette approche selon laquelle toute perception est canalisée et traitée comme élément d'un ensemble de relations. Selon ces chercheurs, nous sommes ce que nous percevons, or:

On ne peut percevoir que des relations et des modèles de relations, et c'est là l'essence même de l'expérience [...]. S'il en est ainsi, on ne doit pas trouver étonnant que même cette conscience que l'Homme a de lui-même soit essentiellement conscience de fonctions, de relations dans lesquelles il est engagé, quelle que soit la manière dont par la suite il pourra réifier cette conscience (p. 22).

Ce processus de réification des concepts utilisés par les membres de la société comporte le danger suivant: de constructions intellectuelles, ces concepts deviennent «quantité mesurable de l'esprit humain, lui-même conçu comme un phénomène isolé» (p. 21).

Cette attitude n'est du reste pas nouvelle. En fait, lorsque nous parlons de la Femme, de l'Amour, de la Beauté, de l'Art, etc., nous commettons la même erreur (Thiriart, 1979). Ce faisant, nous supposons qu'il existe quelque part le Vrai. Or la vraie beauté, la vraie personnalité, le vrai soi sont du domaine des idées. Lorsque nous discutons en ces termes, nous ne faisons qu'appliquer les vues de Platon sur la réalité comme reflet du monde des idées, seul monde véritable et digne d'approfondissement.

Conclusion

Les conclusions auxquelles nous ont amené les résultats de recherches présentés peuvent ou non susciter l'adhésion intellectuelle du lecteur ou de la lectrice. Mais l'auteur ne se fait pas d'illusions: l'enjeu, dans un tel débat, est plus émotif qu'intellectuel, quoi qu'on en dise. En effet, les arguments peuvent être logiques, ils ne convainquent pas nécessairement; c'est que, dans le temple des convictions, l'intuition est souveraine. Tout au plus, l'auteur espère avoir suscité des interrogations, ébranlé quelques certitudes...

Autre chose: dans la vie de tous les jours, nous nous faisons tous une idée rapide des gens que nous côtoyons. Afin de «réduire la complexité de notre environnement» (Leyens, 1983), nous catégorisons et classons individus et événements. C'est un mal nécessaire qui comporte cependant le danger, déjà abordé dans cet article, de réifier. Dès lors, les traits rapidement observés chez les autres par le biais — c'est le cas de le dire — de notre filtre perceptif, se muent en caractéristiques stables, en entités, en constituantes d'une «personnalité» (même si, pour la plupart, ces observations s'avèrent tautologiques — Leyens, 1983, p. 50-52). Il est par ailleurs remarquable de penser que nous fonctionnons essentiellement de la même façon avec nous-mêmes. Mais voilà: avons-nous le choix?...

L'enjeu d'une telle discussion n'est pas seulement théorique: si notre «personnalité» est façonnée par les rétroactions que nous obtenons de notre environnement sur notre comportement, il est alors important de considérer qu'il convient de modifier l'environnement, si l'on veut changer la perception qu'une personne a d'elle-même et ainsi réformer ses comportements.

Bibliographie

- ALLEN, Bem P., *Social Behavior: Fact and Falsehood.*, Chicago, Nelson Hall, 1978.
- BATESON, Gregory, *La nature et la pensée*, Paris, Seuil, 1984 (1979).
- BERTHIAUME, François, «Les contenus de l'expérience de conscience», Texte inédit, 1984.
- DELGADO, José M.R., *Le conditionnement du cerveau et la liberté de l'esprit*, Bruxelles, Desbart, 1972.
- EHRlich, H.J., «Attitudes, Behavior and the Intervening Variables», in *The Consistency Controversy*, New York, John Wiley & Sons, 1975.
- FURST, Charles, *Le cerveau et la pensée*, Paris, Retz, 1981 (1979).
- HUBER, Winfrid, *Introduction à la psychologie de la personnalité*, Bruxelles, Mardaga, n° 65, 1977.
- LEYENS, Jacques-Philippe, *Sommes-nous tous des psychologues?* Bruxelles, Mardaga, n° 119, 1983.
- LISKA, A.E., *The Consistency Controversy*, New York, John Wiley & Sons, 1975.
- LOFTUS, Elisabeth, *La mémoire*, Montréal, Éditions du Jour, 1984 (1980).
- MARLATT, G.A. et ROHSENOW, D.J., «The Think-Drink Effect», in *Psychology Today*, déc. 1981, p. 60.

- MYERS, G.E. et MYERS, M.T., *Les bases de la communication interpersonnelle*, Montréal, McGraw-Hill, 1984 (1980).
- PAPALIA, D.E. et OLDS, S.W., *Psychology*, New York, McGraw-Hill, 1985.
- PEELE, Stanton, «The Question of Personality», in *Psychology Today*, déc. 1984, p. 54.
- SNYDER, C.R. et SHENKEL, R.J., «The P.T. Barnum Effect», in *Psychology Today*, mars 1975, p. 52.
- THIRIART, Philippe et LEGAULT, Michel, «The Barnum Effect ou les pièges du moi», dans *La petite revue de philosophie*, automne 1984, vol. 4, n° 1.
- THIRIART, Philippe, «Le triangle et l'esprit», dans *La petite revue de philosophie*, automne 1979, vol. 1, n° 1.
- WATZLAWICK, P., BEAVIN, J.H. et JACKSON, D.D., *Une logique de la communication*, Paris, Seuil, 1972 (1967).
- WIENER, Philip P. (ed.), *Dictionary of the History of Ideas*, Tomes III et IV, New York, Charles Scribner's Sons, 1974.