

L'implication philosophique de la psychologie sociale

Karl Degré

Résumé : En tentant de légitimer l'autonomie de la philosophie face à la critique naturaliste, certains philosophes se sont isolés dans une entreprise purement normative. Dans cet article, nous argumenterons que cet isolement est mal fondé, car la science est en mesure d'offrir des éléments de réponse pertinents même aux questionnements philosophiques normatifs. Nous illustrons ce point en démontrant l'implication de récentes avancées en psychologie sociale sur un certain type d'éthique des vertus (ex : Hursthouse 2001) ainsi que sur l'épistémologie des vertus de Zagzebski (1996). En utilisant un argument inspiré du situationnisme (Doris 2002), nous argumentons que ces deux théories sont empiriquement fausses et doivent donc être rejetées.

Introduction

Le naturalisme est devenu au courant du 20e siècle une des positions prédominantes en philosophie analytique. La portée du naturalisme rend cependant certains philosophes mal à l'aise, car ce courant semble attaquer la légitimité même de l'entreprise philosophique. Afin de légitimer leurs propres recherches, ces philosophes se sont isolés dans une entreprise purement normative. Dans cet article, nous argumenterons que cet isolement est mal fondé, car la science est en mesure d'offrir des éléments de réponse pertinents même aux questionnements philosophiques normatifs.

Afin d'illustrer ce point, nous allons dans cet article démontrer l'implication philosophique de la psychologie sociale sur deux débats philosophiques. Plus précisément, nous allons démontrer que même si le projet d'un certain type d'éthique de la vertu (ex. : Hursthouse 2001) et d'épistémologie de la vertu (Zagzebski 1996) est normatif, ces deux théories font des affirmations empiriques. À partir de ce moment, ces théories se doivent d'être évaluées à la lumière de nos théories scientifiques. Dans le cas présent, ces affirmations sont selon nous incompatibles avec certaines avancées récentes de la psychologie sociale. Ceci remet en question la validité de ces théories sous leurs formes actuelles et permet de démontrer l'importance de naturaliser les approches normatives.

L'article sera divisé comme suit. Nous débuterons par présenter rapidement l'éthique des vertus puis l'épistémologie des vertus de Zagzebski. Par la suite, nous présenterons ce qu'est la psychologie sociale et plus particulièrement le programme de recherche situationniste. Une fois la mise en place effectuée, nous serons en mesure de bâtir un argument utilisant la psychologie sociale pour attaquer la conception de la vertu défendue par les deux théories philosophiques élaborées précédemment. Nous conclurons que même si elles se veulent normatives, aucune de ces théories ne peut survivre à la critique empirique.

Le Retour des Vertus

L'importance des vertus en philosophie peut être retracées jusqu'à Platon et de manière plus importante à Aristote. Selon ce dernier, les vertus sont un type de

trait caractère qui permet d'atteindre la sagesse pratique et morale (*phronesis*). L'influence d'une approche centrée sur les vertus fut importante en éthique tout au long de l'histoire de la philosophie jusqu'à la période des lumières. À partir de ce moment, les vertus furent mises de côté au profit des approches déontologiques (l'importance des devoirs) et conséquentialistes (l'importance des conséquences). Cependant, depuis la parution de «*Modern moral philosophy*» par Anscombe (1958), l'éthique des vertus effectue un retour en force dans le panorama philosophique contemporain.

Le propre de l'éthique des vertus est de vouloir être plus pratique et plus proche de la vie des agents que ses concurrentes. Au lieu de parler de règle ou de conséquence, l'éthique des vertus parlera plutôt de vertu afin que les agents puissent atteindre le bonheur (*eudemonia*). De plus, l'éthique des vertus accorde beaucoup plus d'importance aux questions d'éducation morale, aux rôles des émotions ainsi qu'au rôle de certaines relations (famille et ami) que les alternatives majeures.

Bien que cette théorie soit très intéressante, seule une affirmation de cette dernière sera ici pertinente. Cette affirmation est la définition même de la vertu. Bien qu'il existe un grand nombre de variantes d'éthique des vertus, la très grande majorité postule la même définition de la vertu (Appiah 2008, p. 36). Afin de toujours être précis dans ce texte, nous nommerons ce regroupement de théorie éthique postulant la même version de ce qu'est une vertu «*éthique des vertus générique*». Cette définition des vertus a deux composantes principales : les vertus sont des traits de caractère constants et ces traits sont stables. Ceci signifie qu'une vertu est active dans un grand nombre de situations similaires et que ce trait de

caractère est durable chez l'agent le possédant. Cette affirmation est problématique selon nous, car elle postule l'existence de certains traits psychologie sans offrir une défense empirique adéquate.

L'importance ici est de voir que même si l'éthique des vertus se veut normative, elle est obligée de s'avancer sur le terrain empirique afin d'être applicable. Elle n'est donc pas en mesure de s'isoler complètement du naturalisme si elle veut demeurer utile. Dans la prochaine section, nous verrons que l'épistémologie des vertus de Zagzebski est elle aussi forcée de faire une affirmation empirique.

La Perte d'un Paradigme

Afin de saisir le retour des vertus en épistémologie, il est nécessaire de faire un court détour historique. Avant les années 1960, l'épistémologie disposait d'une solution élégante à la question de ce qu'est la connaissance. Selon ce paradigme, la connaissance est une croyance vraie justifiée (CVJ). Illustrons cette définition à l'aide d'un exemple. John sait qu'il y a 5 pièces de monnaie dans sa poche de pantalon s'il (i) croit qu'il y a bel et bien 5 pièces de monnaie dans sa poche (ii) s'il y a effectivement 5 pièces dans sa poche et finalement (iii) il est justifié de croire cette proposition, car il vient de compter les pièces avant de les mettre dans sa poche. Dans un tel cas, nous pouvons affirmer que John sait réellement qu'il y a 5 pièces de monnaie dans sa poche de pantalon.

Ce paradigme a cependant été rejeté suite à la critique offerte par Edmund Gettier (1963). Selon ce dernier, la conception CVJ de la connaissance ne propose

pas des critères nécessaires et suffisants, car il semble possible de remplir les trois critères de CVJ tout en ne sachant pas réellement. Gettier argumente ce point en proposant des contre-exemples dans lesquels l'agent possède une CVJ, mais à qui nous ne voudrions pas attribuer de la connaissance. Illustrons ceci à l'aide d'un cas classique (ne provenant pas de Gettier). Dans cet exemple, Marie sait qu'il est 15 heures, car (i) elle croit qu'il est 15 h (ii) il est réellement 15h et (iii) elle est justifiée de croire qu'il est 15 h, car elle vient de voir une horloge dont les aiguilles indiquent 15 h. Cependant, l'horloge qu'elle vient de regarder ne fonctionne pas et indique donc toujours 15 h. Dans un tel cas, Gettier affirme que nous ne pouvons pas attribuer la connaissance qu'il est 15 h à Marie, car elle n'est pas justifiée de croire cette proposition. L'intuition à la base de ce raisonnement fut contestée récemment (Weinberg, Nichols et Stich 2008), mais l'influence de Gettier fut immense. Depuis la parution de cet article, l'épistémologie a rejeté le paradigme CVJ, mais le débat fait toujours rage concernant par quoi remplacer ce paradigme.

Face à cette critique, plusieurs solutions sont envisageables. Pour en nommer que quelques-unes : il est possible de tenter de rajouter une 4e condition nécessaire (Nozick 1981), d'utiliser une théorie contextualiste de la connaissance (Lewis 1996) ou encore une théorie pragmatique (Fantl et McGrath 2002). Nous nous intéresserons ici cependant uniquement à celle offerte par Linda Zagzebski (1996). C'est à cette solution que nous nous tournons maintenant.

Zagzebski dans son livre «*Virtues of the Mind*» (1996) défend une épistémologie des vertus fortement influencée par Aristote et l'éthique des vertus contemporaines. Sa thèse principale est : «Intellectual virtues are, in facts, forms of

moral virtues.»(Zagzebski 1996, xiv). Une conséquence immédiate de cette thèse est que si les vertus intellectuelles (VI) sont un type de vertus morales (VM), alors l'épistémologie devient une branche de l'éthique. Avant d'articuler le lien unissant les vertus et la connaissance, il est nécessaire de débiter par présenter la définition offerte par Zagzebski de ce qu'est une vertu. Selon cette dernière : « A virtue, then, can be defined as a deep and enduring acquired excellence of a person, involving a characteristic motivation to produce a certain desired end and reliable success in bringing about that end. » (Zagzebski 1996, 137). Une vertu est donc un trait de caractère stable acquis par un agent permettant à ce dernier d'atteindre de manière fiable un objectif voulu (ex. : bonheur, connaissance).

Cette définition possède deux composantes principales. Premièrement, les vertus possèdent une composante motivationnelle. C'est-à-dire qu'un agent vertueux sera poussé à agir volontairement de la bonne manière de manière durable. Très souvent, cette motivation prend la forme d'une émotion. Cette émotion inclinera l'agent à être vertueux. Deuxièmement, la vertu implique un certain succès. Un agent ne peut pas être vertueux s'il est motivé, mais ne parvient pas à accomplir son objectif. Le taux de succès nécessaire pour posséder une vertu est variable et est par moment loin du 100 %. Par exemple, alors que pour être courageux un agent devra réussir à agir de manière courageuse dans la majorité des cas, le même taux ne peut s'appliquer à un agent créatif. Dans ce cas, un taux de succès plus près de 5% est peut-être plus réaliste. Le taux est variable selon les vertus, mais un certain succès est toujours nécessaire pour posséder une vertu. Prenons un exemple pour illustrer cette définition des vertus. Selon cette définition, un agent possèdera la vertu de

justice s'il agit selon un désir de justice (motivation) et s'il réussit à atteindre son objectif la majorité du temps (succès).

Revenons maintenant à la thèse principale de Zagzebski qui affirme que les VI sont un type de VM. Pourquoi défend-elle ceci? Il existe deux raisons principales pour soutenir cette thèse. Premièrement, le fonctionnement des VI et des VM est homologue. Le rôle traditionnel des VM est le contrôle des passions afin d'éviter les extrêmes et permettre d'atteindre *l'eudemonia*. Ce rôle est cependant présent aussi chez les VI. En effet, atteindre la connaissance épistémique nécessite un certain contrôle des passions afin d'éviter de tomber dans des extrêmes (ex : éviter d'être fermé d'esprit). Selon Zagzebski, la seule distinction entre VI et VM est l'effet de ces dernières. Alors que les VI causent des croyances, les VM causent des actions. Cette distinction est cependant peu importante, car le fait que l'effet soit différent ne signifie pas que le fonctionnement le soit aussi. Deuxièmement, Zagzebski défend que les VI sont un type de VM, car leurs apprentissages est identiques. Plus précisément, elle suggère que ces deux types de vertus sont acquis par imitation. Selon elle, nous naissons sans aucune vertu et en voyant des agents vertueux et en pratiquant afin de leur ressembler, nous acquérons les vertus. L'acquisition de vertu demande donc un effort et une volonté de la part de l'agent.

Maintenant que nous savons ce que Zagzebski entend par vertu ainsi que pourquoi elle défend que les VI sont un type de VM, nous pouvons expliquer ce qu'est la connaissance selon elle. Selon sa théorie : « Knowledge is a state of belief arising out of acts of intellectual virtue » (Zagzebski 1996, 271). La connaissance est donc une croyance produite par une VI. Un point important à souligner est que

puisque'une VI n'est pas fiable à 100 %, la connaissance n'est donc pas elle non plus certaine à 100 %. La théorie de Zagzebski est donc fiabiliste, c'est-à-dire qu'un agent peut connaître tout en se trompant. Un deuxième point important à souligner est l'absence de la notion de justification centrale à la conception CVJ paradigmatique. La raison de cette absence est que la notion de justification est la source des problèmes de Gettier selon Zagzebski (1994). En évitant d'accorder trop d'importance à cette notion, elle tente d'immuniser sa théorie aux problèmes de Gettier.

Avant de passer à la section suivante, résumons les deux premières sections. Nous avons présenté dans la première section que l'éthique des vertus effectue un retour en force dans le panorama éthique. Le propre de cette approche est de vouloir être plus proche de la vie des agents. Pour se faire, elle propose de parler de vertus qui sont des traits de caractère stables. Dans la seconde section, nous avons explicité la théorie épistémologique développée par Zagzebski. Selon elle, la connaissance est un type de croyance créée par une VI. Les vertus sont ici aussi définies comme des traits de caractère stables. Les deux approches présentées utilisent donc la même conception des vertus. Or, cette conception est une affirmation empirique. Même si ces deux théories se veulent normatives (elles tentent de dire comment un agent devrait agir pour atteindre le bonheur ou encore la connaissance), elles sont forcées de faire une affirmation empirique. Dans la prochaine section, nous abordons la psychologie sociale. Par la suite, nous verrons comment l'affirmation empirique à la base de ces deux théories est incompatible avec ce cadre de recherche.

La Psychologie Sociale

La psychologie sociale est la branche de la psychologie étudiant l'impact de l'environnement social sur les agents. Ce cadre de recherche est très vaste, notre utilisation devra donc ici se limiter à une sous-division de la psychologie sociale. Plus précisément, nous allons utiliser les études et les thèses défendues par le courant situationniste. Ce courant est né durant les années 1920 et est toujours actif. Le propre de ce courant est d'accorder beaucoup d'importance aux facteurs environnementaux sur le comportement des agents.

Le situationnisme défend trois thèses (Doris 2002, 24-25). (1) Le comportement des agents est plus influencé par les facteurs externes que par les facteurs internes aux agents. Cette thèse implique qu'une explication du comportement des agents en terme purement de trait de caractère est vouée à l'échec, car elle néglige les facteurs environnementaux. (2) L'existence de traits de caractère robustes n'est pas supportée empiriquement. Ces traits de caractère sont sensés être constants et stables entre les situations et donc insensibles aux variations environnementales (Appiah 2008, p.40). Ce qui est rejeté par le situationnisme est la stabilité intersituationnelle et non pas l'existence d'une certaine constance dans le temps des traits de caractère. (3) Finalement, la personnalité des agents est rarement (voir jamais) intégrée de manière évaluative. Ceci signifie que le fait de posséder un certain trait de caractère n'est pas corrélé avec la possession de certains autres traits de caractère similaires. Pour nos besoins, les points importants sont les thèses (1) et (2), car ils attaquent directement la définition des vertus offerte précédemment. L'argument situationniste prend la forme suivante :

1. 1- S'il existe des traits de caractère robustes, alors il y aura *nécessairement* une certaine stabilité intersituationnelle.
2. 2- Or, cette stabilité est absente de nos études empiriques.

Conclusion 1 : Il n'existe pas de traits robustes.

La première prémisse découle logiquement de la définition même de ce qu'est un trait robuste. En effet, puisqu'un trait robuste doit être stable et invariant face aux facteurs environnementaux, leur existence implique la stabilité intersituationnelle. La deuxième prémisse est quant à elle une question empirique. Afin de défendre cette prémisse, les défenseurs du situationnisme ont conduit un nombre important d'études. Par exemple, seulement entre 1962 et 1982, plus de 1000 expériences furent réalisées sur des comportements d'aides (Dovido 1984). Nous allons maintenant présenter certaines études représentatives appuyant cette prémisse.

- - Isen et Levin (Isen and Levin 1972) ont découvert que les individus venant de trouver une pièce de monnaie sont 22 fois plus portés à aider quelqu'un venant d'échapper une pile de livres à terre que si aucune pièce de monnaie n'est trouvée (4 % vs 88 %).
- - Latané et Rodin (Latané and Rodin 1969) ont fait l'expérience suivante : une assistante conduit un ou deux sujets (selon la variante) dans une salle pour remplir un test écrit. Une fois les sujets installés, l'assistante ferme un rideau entre elle et les sujets. À ce moment, un enregistrement simulant une chute douloureuse de l'assistante démarre. Latané et Robin ont trouvé que le fait d'être deux personnes au lieu d'être seul dans cette situation

d'aide augmente de 10 fois le taux d'aide (70 % vs 7 %).

- - Milgram (1974) a découvert que les sujets étaient très fortement portés à se soumettre à l'autorité même si cette dernière n'est pas contraignante. Dans ses expériences, la majorité des sujets étaient prêts à décerner une décharge électrique mortelle à un autre sujet lorsque la demande était faite par petite incrémentation (faible choc initialement puis demander au sujet d'augmenter le voltage).

Ceci n'est que quelques résultats représentant la tendance des études situationnistes. Que faut-il en conclure? Si les actions sont influencées par des facteurs externes aussi variés que le fait de trouver une pièce de monnaie, d'être seul ou non ou encore de se faire demander de faire une action, l'existence de caractère robuste semble en mauvaise posture. À l'aide d'une riche gamme de résultats expérimentaux, le situationnisme est donc en mesure de défendre sa deuxième prémisse et donc de conclure que les traits robustes n'existent pas. Dans la prochaine section, nous appliquons cet argument situationniste contre l'existence des vertus.

Implication pour les Vertus

Avant d'appliquer la critique situationniste des traits de caractère robustes aux vertus, il est nécessaire de revenir sur la définition même des vertus afin de confirmer qu'elles sont bels et bien des traits robustes. Rappelons-nous que pour l'éthique des vertus générique, les vertus sont considérées comme des dispositions constantes ne prenant pas en compte les situations. Pour Zagzebski, les vertus sont quant à elles, comme nous l'avons vu précédemment des dispositions stables

permettant d'atteindre de manière fiable un objectif donné. Dans ces deux cas, les vertus correspondent bel et bien à des traits robustes, car elles sont stables entre les situations et permettent à l'agent de toujours (ou la majorité des cas) d'agir de la même manière, peu importe l'environnement.

Si les vertus sont des traits robustes, nous pouvons ajouter une prémisse à l'argument situationniste afin de critiquer ces deux positions. En ajoutant la prémisse suivante :

1. 3- L'éthique des vertus générique et l'épistémologie des vertus de Zagzebski postulent l'existence de traits robustes.

Nous pouvons maintenant conclure :

Conclusion 2 : L'éthique des vertus générique et l'épistémologie des vertus de Zagzebski se basent sur des traits de caractère inexistantes. Ces théories sont donc empiriquement fausses.

Ce constat est très problématique pour ces deux théories, car si atteindre *l'eudemonia* ou encore la connaissance nécessite des traits psychologiques dont les humains ne disposent pas, ces théories ne sont pas applicables aux humains (ou bien la connaissance et le bonheur sont impossibles pour les humains). En d'autres termes, ces deux théories ne sont pas psychologiquement réalistes ce qui rend leurs utilités potentiellement nulles. De plus, il semble étrange de dire que les humains ne savent rien et ne peuvent pas connaître le bonheur sans posséder des vertus considérant que dans notre vie de tous les jours, ces concepts ne nous sont pas étrangers.

Selon nous, cet argument démontre le risque pour une théorie, même normative, de ne pas tenir compte de nos théories scientifiques actuelles. Puisque ces deux théories sont empiriquement fausses, nous pouvons les rejeter dans leurs versions actuelles. Ceci ne signifie évidemment pas qu'il soit impossible de sauver ses théories en modifiant la définition des vertus, mais ce changement est majeur. Ceci démontre que le naturalisme a un rôle à jouer même dans l'élaboration de nos théories normatives.

Conclusion

Dans cet article, nous avons débuté par expliciter une version générique de l'éthique des vertus ainsi que l'épistémologie des vertus développées par Zagzebski. Par la suite, nous avons par la suite présenté l'argument situationniste issu de la psychologie sociale contre les traits de caractère robustes. À la lumière de cet argument, nous avons démontré que les vertus tel que définie par l'éthique des vertus génériques et par Zagzebski sont des traits robustes et donc que l'argument situationniste s'applique aussi contre leurs théories. Puisque ces théories sont empiriquement fausses, nous avons conclu qu'il faut les rejeter sous leurs formes actuelles.

En argument de la sorte, nous avons donné un exemple de ce que la science en générale et la psychologie sociale plus précisément sont en mesure d'apporter à la démarche philosophique. Il n'y a aucune raison pourquoi la philosophie devrait s'isoler du monde empirique et ne pas utiliser les théories le décrivant. Il est donc nécessaire de naturalisé le normatif aussi bien éthique qu'épistémique.

Bibliographie

Anscombe, G. E. M. (1958). "Modern Moral Philosophy." *Philosophy and Phenomenological Research* 33: 1-19.

Appiah, K. A. (2008). *Experiments in Ethics*. Cambridge, Harvard University Press.

Doris, J. (2002). *Lack of Character*, Cambridge University Press.

Dovido, J. F. (1984). *Helping Behavior and Altruism: an Empirical and Conceptual Overview*. *Advances in Experimental Social Psychology*. L. Berkowitz. New York, Academic Press: 361-427.

Fantl, J. and M. McGrath (2002). "Evidence, pragmatics, and justification." *The philosophical review* 111(1): 67.

Gettier, E. (1963). "Is Justified True Belief Knowledge?" *Analysis*: 121-123.

Hursthouse, R. (2001). *On virtue ethics*, Oxford University Press. Isen, A. M. and P. F. Levin

(1972). "Effect of Feeling Good on Helping: Cookies and Kindness." *Journal of Personality and Social Psychology* 21: 384-388.

Latané, B. and J. Rodin (1969). "A lady in distress: Inhibiting effects on Friends and Strangers on Bystander Intervention." *Journal of Experimental Social Psychology* 5: 189-202.

Lewis, D. (1996). "Elusive knowledge." *Australasian Journal of Philosophy* 74(4): 549-567.

Milgram, S. (1974). *Obedience to authority: An experimental view*, Taylor & Francis.

Montmarquet, J. (2003). "Moral Character and Social Science Research." *Philosophy* 78: 355-368.

Nozick, R. (1981). *Philosophical explanations*, Belknap Press.

Weinberg, J., S. Nichols, et al. (2008). "Normativity and epistemic intuitions." *Experimental philosophy*: 17.

Zagzebski, L. (1994). "The Inescapability of Gettier Problems." *The Philosophical Quarterly* 44(174): 65-73.

Zagzebski, L. (1996). *Virtues of the Mind*, Cambridge University Press.