



Mindlessness d'Ezio Di Nucci

Simon LEVESQUE

Cygne noir, recension, juillet 2014.

Pour citer cet article

LEVESQUE, Simon, « *Mindlessness* d'Ezio Di Nucci », *Cygne noir*, recension, juillet 2014. En ligne : <http://www.revuecygnoir.org/recension/mindlessness-di-nucci> (consulté le xx/xx/xxxx).



Cet article de *Revue Cygne noir* est mis à disposition selon les termes de la licence Creative Commons : Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 2.5 Canada.

MINDLESSNESS D'EZIO DI NUCCI

Ezio DI NUCCI, *Mindlessness*, New Castle Upon Tyne, Cambridge Scholars Publishing, 2014 [2013], 204 p.

Penser est surestimé. Telle est la prémisse, et le leitmotiv, du dernier ouvrage en date du philosophe d'origine italienne Ezio Di Nucci, *Mindlessness*. D'abord paru en 2013 chez Cambridge Scholars Publishing, puis réédité cette année, le contenu en demeure le même, à l'exception d'un ajout singulier en fin de volume, une suite poétique bilingue (allemand et anglais) signée Günter Gerstberger offerte en réponse et inspirée par les thèses de l'auteur. Un ajout certes intéressant, mais qui s'avère purement cosmétique à l'égard de l'argumentaire.

Penser est surestimé. L'affirmer pourrait paraître provocateur, mais ce serait sans compter les très nombreux cas quotidiens où les automatismes, les habitudes, les conventions sociales, les réactions émotionnelles ou spontanées sont, dans une large mesure, à l'origine des impulsions qui dirigent nos actions les plus familières. « Nous agissons souvent de manière irréfléchie et, dans plusieurs cas, cela s'avère également avantageux d'un point de vue évolutionnaire » (p. ix), avance Di Nucci¹. Avantageux, parce que cognitivement économique : « Maîtriser une pratique implique de libérer des ressources cognitives qui ne sont plus nécessaires à sa réalisation. » (p. 19-20) Les actions les plus courantes reposent toutes sur des mécanismes qui dégagent la pensée consciente de sa responsabilité à leur égard : marcher constitue une activité à laquelle la plupart des humains sont devenus experts par habitude ; se faire un café au réveil ne requiert que très peu de réflexions pour qui a développé l'habitude de s'en préparer quotidiennement (la connaissance instinctive des étapes requises à sa préparation et le besoin de consommer la caféine que contiendra le café à terme, suivant une addiction plus ou moins grande de l'agent, auront pour effet de motiver l'acquisition d'un programme gestuel devenu intuitif) ; respirer, enfin, repose sur un automatisme biologique qui dégage entièrement l'agent de toute responsabilité quant à cette action, pourtant constamment nécessaire.

Si l'idée selon laquelle au moins certaines parties de l'agentivité humaine ne seraient pas nécessairement conscientes remet en cause les fondations sur lesquelles s'érigent les théories de l'action en philosophie – et la philosophie morale qui en est dérivée –, elle ne manque pas non plus d'ébranler la normativité anthropologique moderne basée sur la raison humaine. Car si, en effet, nos actions se trouvent en partie dégagées d'une agentivité consciente, alors la séparation logique posée entre le comportement humain et le comportement animal, inévitablement, s'amoindrit, et ce, jusqu'à devoir considérer que les prérequis à certaines actions d'un agent humain ne diffèrent que très peu de ceux nécessités par l'action animale. Ainsi se trouve remise en cause également l'idée reçue d'après laquelle l'histoire naturelle des

comportements s'organiserait selon une linéarité temporelle où le comportement conscient – le fait de penser avant d'agir – est postérieur au comportement inconscient – agir de manière irréfléchie –, car sur le plan individuel peut être observée la manifestation contraire : par la pratique et la formation des habitudes, un agent peut se permettre de penser de moins en moins. « Une performance qui nécessitait d'être pensée de manière consciente avant d'être exécutée peut éventuellement être complétée de manière irréfléchie. » (p. 11) C'est ce qu'on appelle l'expertise. Quant aux conventions sociales, elles résultent le plus souvent de la répétition sans fin d'actions stéréotypiques, de leur raffinement et de leur amélioration à travers le temps.

Or, explique Di Nucci, la sphère de l'irréfléchi ne comprend pas seulement des *actions*, mais aussi bien des *jugements*. Dans ce cas, l'accès à la raison doit-il être le critère de responsabilité de l'agent? C'est sous forme de défi lancé aux acteurs du champ de la philosophie morale que Di Nucci affirme qu'il nous faut aujourd'hui mettre au point une théorie de l'action qui sache tenir compte des actions et des jugements irréfléchis. Entre inconscience et conscience, des états mitoyens doivent être reconnus, et les mettre en lumière est la tâche que se donne le philosophe dans cet ouvrage².

Peut-on tenir un agent pour responsable d'une erreur causée par l'habitude? Dans l'attribution d'une responsabilité à l'égard d'un comportement, les principes de *justification* et d'*excuse* se distinguent et se complètent. La capacité de justifier un comportement *a posteriori* ne l'excuse pas d'emblée. La plupart des actions effectuées de manière irréfléchie peuvent être expliquées après coup, par l'agent lui-même ou par certains observateurs ; mais cela constitue-t-il une raison suffisante pour rendre l'agent *responsable* de ses actes commis sous le coup de l'impulsion, de l'émotion, de l'habitude ou de quelque automatisme que ce soit? *A posteriori* pour l'agent, l'accès à la mémoire de l'action peut être un indicateur que celui-ci était disposé à être conscient de ses gestes au moment où l'action a été commise, mais cela ne constitue pas pour autant un cas de conscience ingénue, car l'explication *a posteriori* sera le plus souvent une construction justificatrice qui ne permettra en rien d'expliquer la part des éléments extérieurs ayant influencé le comportement de l'agent, son intention, sa croyance ou ses désirs à l'égard de l'action à laquelle il aura pris part, voire dont il aura été l'instigateur. En se basant sur plusieurs contre-exemples contrevenant au fonctionnement normal de l'explication causale des actions (ce qu'on appelle des chaînes causales « déviantes »), Di Nucci attaque de front le causalisme classique de Donald Davidson³ et de ses continuateurs. D'après la compréhension classique du causalisme, pour qu'un agent soit tenu responsable de son action, il faut qu'il ait au préalable eu l'intention (un état de pensée) de poser un ou des gestes afin de réaliser cette action, et qu'il ait effectivement eu un comportement manifestant une attitude positive à l'égard de cette intention. Or, les chaînes causales déviantes ne permettent généralement pas de déterminer l'intention ou la non-intention d'un agent. Dans ces chaînes causales particulières, les croyances et les désirs, plus ou moins conscients, jouent un rôle prépondérant dans l'état psychologique des agents. Il importe alors de distinguer entre les états psychologiques occurrents et dispositionnels, et encore entre les croyances motivantes *versus* celles qui ne représentent pas un facteur pertinent d'influence sur l'action. Il arrive qu'on ne puisse, de manière consciente, avoir accès à certains de ces états psychologiques, comme le montre bien Di Nucci ; ainsi ces états psychologiques

sont inconscients au sens premier du terme, c'est-à-dire qu'ils sont inaccessibles à l'agent – c'est le cas, notamment, de l'attitude raciste irréfléchie, composée « d'états psychologiques que l'agent disputerait certainement bec et ongles » (p. 35).

Pour illustrer ces cas particuliers d'états psychologiques inconscients supposés jouer un rôle prépondérant dans les processus cognitifs de jugement et d'action, l'auteur s'attarde aux résultats de deux types d'expérimentations menées dans le domaine de la psychologie comportementale. D'une part, les *priming experiences*, notamment dirigées par John Bargh⁴ et, d'autre part, les *nudge experiences*, menées entre autres par Thaler et Sustein⁵ et par Iyengar et Lepper⁶. La *priming theory*, ou théorie de l'amorçage, en psychologie, est soutenue par une série d'expérimentations basées sur la présentation préalable de stimuli (ou objets d'amorce) censés influencer le traitement d'un autre stimulus (ou objet cible). Si la présentation préalable de l'amorce influence le comportement d'un agent en regard de la cible, alors on dira qu'un effet d'amorçage a eu lieu. Par exemple, soumettre un individu à une série de mots connotant la lenteur et la quiétude avant qu'il ne doive marcher aura le plus souvent pour effet de réduire sa vitesse de croisière. Quant à elle, la *nudge theory*, ou théorie du coup de pouce, se partage aujourd'hui entre les sciences comportementales et les sciences politiques et économiques, et se trouve le plus souvent appliquée à des fins commerciales et/ou politiques dans la publicité, le placement de produits et la propagande. Cette théorie propose de considérer la possibilité d'un renforcement positif par la suggestion indirecte afin qu'un agent ou un groupe cible accomplisse un acte ou pose un jugement et que cet acte ou ce jugement, du point de vue de l'agent, lui paraisse avoir été accompli librement, c'est-à-dire de manière non coercitive, qu'il se rende compte ou non de la manipulation des motifs et la présentation d'incitatifs auxquels il aura été soumis au moment de sa prise de décision. Les défenseurs de cette théorie allèguent qu'elle est aussi efficace, sinon plus, que les méthodes dites traditionnelles d'influence, à savoir l'éducation, la loi et la force.

Si l'auteur pense que les effets de l'amorçage ne peuvent être discutés en termes d'états psychologiques parce que la réponse de l'agent à ce genre de stimuli ne serait, selon lui, pas aussi forte que sa réponse à la raison, à des raisons justifiant son jugement, il en va toutefois tout autrement des effets issus de la mise en place de coups de pouce. En effet, ceux-ci altèreraient l'« architecture du choix » et auraient ainsi une incidence non pas sur l'objet du choix de l'agent, mais, plus en amont, directement sur le processus décisionnel activé en regard de cet objet (ou motif). Autrement dit, peu importe quels peuvent être les motifs, les désirs ou les croyances de l'agent – facteurs de première importance au sein des processus de décision, qu'ils soient conscients ou inconscients –, la théorie du coup de pouce prétend pouvoir influencer l'agent en deçà de ces facteurs, en réduisant ses choix ou en éliminant carrément la nécessité qu'il a de choisir : « Plusieurs aspects duels du monde ne sont pas suffisamment différents l'un de l'autre pour qu'on les remarque, soit à cause de nos limitations cognitives, soit à cause de notre indifférence affective à leur égard. » (p. 43)

Les coups de pouce, par la manipulation des architectures décisionnelles, induiraient chez l'agent ce que Tamar Szabo Gendler a appelé des *aliefs* pour qualifier ce qu'il considère être rien de moins qu'un nouvel état psychologique humain (ce dont on peut douter). Le

terme *alief* est dérivé de *belief* (croyance), cependant que le préfixe *a-* n'est pas ici privatif mais indicateur hiérarchique : *a* vient avant *b* ; les *aliefs* auraient un moindre impact que les croyances et seraient temporaires, contrairement aux croyances, souvent fortement ancrées dans (et constitutive de) la psychologie d'un individu. En revanche, cette sorte de croyances de la mémoire à court terme aurait priorité sur les croyances de la mémoire à long terme au sein des processus décisionnels. Ainsi, un coup de pouce induisant chez un agent un *alief* aurait pour effet de faire prévaloir sur ses croyances et habitudes déjà ancrées cet apport spécifique dans ses processus cognitifs décisionnels (conscients ou inconscients). En outre, les habitudes ou les gestes irréfléchis, explique Di Nucci, sont associés à des *aliefs* particuliers, lesquels activent des réactions automatiques :

... un *alief* est associatif, automatique et arationnel. En tant que classe, les *aliefs* sont des états que nous partageons avec les animaux non humains ; ils sont, du point de vue du développement et conceptuellement, antérieurs à d'autres attitudes cognitives qu'une créature peut éventuellement développer. Et ils sont également typiquement chargés d'affects et générateurs d'action. [...] Un *alief* paradigmatique est un état mental auquel est lié de manière associative un contenu représentationnel, affectif et comportemental, et qui est activé – consciemment ou inconsciemment – par des attributs de l'environnement interne ou ambiant du sujet. Les *aliefs* peuvent être occurrents ou dispositionnels⁷.

Malgré son attrait, Di Nucci réfute ce concept, mais sur un plan strictement théorique, invoquant la raison suffisante selon laquelle du moment où assez de données deviennent accessibles aux fins de l'analyse d'un *alief*, celui-ci se révèle être une croyance comme les autres, c'est-à-dire une *attitude propositionnelle*. Plutôt que de les considérer comme irrationnels, l'auteur pense que les *aliefs* relèvent en fait d'un mécanisme de délégation semi-conscient répondant au principe d'économie cognitive. Ainsi, pour traiter tout *alief* comme toute croyance au sein de quelque processus cognitif que ce soit, Di Nucci impose son inflexible théorème de la hiérarchie contextuelle et invoque comme opérateur prépondérant le principe d'économie. Face à un choix, intuitivement, un agent usera de sa raison pour parvenir à ses fins (son plan), ou délèguera à ses automatismes, consciemment et/ou inconsciemment informés, la tâche de se saisir du choix, liquidant ainsi la nécessité qu'il avait de choisir rationnellement, mais à la seule condition que cela n'entrave pas son plan initial.

Ayant ainsi présenté sa thèse, le philosophe délaisse ce sujet pour se concentrer exclusivement, au cours des cent pages suivantes, à l'irrecevabilité du causalisme dans la détermination d'une responsabilité morale de l'agent dans des cas où ses actes seraient issus d'habitudes ou de croyances, de réactions émotives ou spontanées, autrement dit des cas où l'agent aurait intuitivement délégué la nécessité de choisir à ses automatismes. Dans le style le plus rébarbatif, s'attardant assez longuement sur le problème de la vue simple de l'action intentionnelle⁸ et à la doctrine du double effet⁹, Di Nucci mène la discussion avec maints exemples et dans le langage le plus explicite possible – ce qui assure la clarté du propos, mais occasionne des répétitions alourdissant d'autant la lecture – pour ultimement statuer en faveur d'un principe dit de *guidance*, qui tient dans la reconnaissance d'une forme passive de contrôle développée dans le but de fournir « une alternative à la conception causale de l'action,

alternative qui sache reconnaître qu'il ne peut y avoir d'action sans contrôle, et que le contrôle seul ne peut être considéré comme l'aspect décisif définissant ces états mentaux motivants qui, d'après les causalistes, causent l'action » (p. 74). À terme, Di Nucci rejette le causalisme, mais pas le compatibilisme¹⁰ qui lui est généralement associé. Ainsi, conclue-t-il, un agent agissant de manière irréfléchie (automatique), même s'il n'a pas eu l'intention consciente (l'état mental motivant) de poser une action donnée, peut être tenu responsable de son action, à condition qu'il en ait été le guide (selon le principe de *guidance*), c'est-à-dire qu'il ait exercé sur celle-ci (à travers son comportement) un certain contrôle, même passif. Or, ajoute Di Nucci, l'amorçage et les coups de pouce ne peuvent pas compter comme incidences sur l'agent dans une perspective de responsabilité morale, car ils n'entament pas le libre arbitre ; s'ils influencent effectivement les processus cognitifs de l'agent, la raison de ce dernier est considérée hiérarchiquement supérieure à ses automatismes dans les processus cognitifs le menant à poser des jugements ou des actions, compte tenu des finalités qui doivent le motiver. Ainsi le philosophe conclue-t-il à l'inoffensivité de ces stratégies d'influence. Pourtant, lorsqu'un agent n'a pas de raison particulière de choisir, parmi une variété d'alternatives, une option en particulier (puisque toutes satisfont également ses plans), alors, écrit Di Nucci, l'amorçage et les coups de pouce sont effectivement très efficaces. Et c'est bien là où le bât blesse, car cette conclusion appelle une critique politique de la plus grande force. *In extremis*, l'auteur paraît prendre conscience des dangers réels de ses conclusions (et des stratégies d'influence traitées), celui-ci écrivant, à la toute fin du pénultième chapitre :

À moins qu'il n'y ait quelque évidence prouvant que de tels amorçages augmentent l'indifférence des sujets, on peut maintenir qu'il n'y a rien d'effrayant à propos de ces effets. Mais les démocraties représentatives sont fondées sur un savoir partial et limité. Et c'est en conséquence de la partialité et des limites du savoir que se présentent plusieurs alternatives entre lesquelles les agents n'ont pas de manière rationnelle de choisir. Ainsi, dans cet environnement, n'importe quelle manière de conditionner le choix d'un agent, parmi des options qui lui paraissent subjectivement égales, est potentiellement dangereuse. (p. 176)

Certes, l'auteur n'avait pas pour objectif de traiter des implications normatives, heuristiques ou épistémologiques des réactions et comportements humains inconscients ou automatisés, ce qu'il affirme d'ailleurs explicitement : « Pour l'heure, je me considérerai heureux si je suis parvenu à éveiller l'intérêt de quelqu'un pour notre vie irréfléchie » (p. 182). Toutefois, reconnaissant l'irrationalité qui commande la quasi totalité de l'activité politique démocratique aujourd'hui, particulièrement en raison des stratégies d'influence dont traite l'auteur et qui minent le jeu électoral auquel se réduit souvent l'apport du *demos*, il apparaît essentiel de ne pas minimiser le caractère profondément pervers de ces stratégies et leurs conséquences potentielles, à savoir la négation virtuelle du libre arbitre par la liquidation de toute nécessité de choisir et l'augmentation effective de l'indifférence des individus par la négation de ce qui les élève au niveau du citoyen, c'est-à-dire l'usage de la raison éclairée pour soi-même et dans l'intérêt de la société. À terme, c'est l'héritage des Lumières qui se trouve menacé, et c'est pourquoi il importe de ne pas bêtement se laisser charmer par les résultats issus des méthodes expérimentales de la psychologie comportementale, mais, plus avant, de critiquer

les applications néfastes qui en découlent, sans quoi c'est la possibilité même de toute critique qui paraît en danger, sinon la seule reconnaissance de sa valeur.

En menant son argumentaire à la seule échelle de l'individualité, Di Nucci manque de saisir la pleine mesure de ce qu'implique le savoir et les compétences tacites à l'échelle sociale, voire pour l'espèce. La portée de son investigation étant limitée par son positionnement disciplinaire (la philosophie morale et la perspective analytique), celle-ci passe sous silence certaines des considérations les plus intéressantes sur le sujet du point de vue sémiotique. Si le hongrois Michael Polanyi fait figure de pionnier en la matière en raison de son ouvrage daté de 1967, *The Tacit Dimension*¹¹, plus récemment, les thèses du canadien Merlin Donald en neuropsychologie¹² ont aussi contribué à mieux cerner et comprendre le schéma évolutif de la cognition humaine et son rapport à la complexité sociale. On trouvera en outre un appréciable approfondissement de cette pensée du point de vue biosémiotique chez la britannique Wendy Wheeler, dans son ouvrage paru en 2006, *The Whole Creature*. Retraçant de manière synthétique le schéma évolutionnaire du développement de notre rapport à la connaissance, cette dernière écrit :

Nous devenons des animaux habiles puis, *via* l'évolution (gestuelle, prosodique et finalement linguistique) du langage et des mathématiques, nous apprenons que notre habileté s'étend à un niveau conceptuel pour devenir le genre de chose qui nous permette d'explorer avec succès de plus en plus en profondeur, de plus en plus finement, la nature de la réalité. Nous appréhendons graduellement les différentes strates des choses, d'abord de manière expérientielle, puis de manière conceptuelle, et enfin nous comprenons quelle est la place du savoir tacite, expérientiel, et quelle est sa relation au savoir conceptuel. C'est ce qui forme la plus habile des connaissances du savoir humain individuel, et aussi, lentement mais évidemment, la connaissance de l'espèce¹³.

Afin d'être juste, il importe enfin de reconnaître les bonnes intentions et les limites du projet de Di Nucci. *Mindlessness* remplit le mandat que son auteur lui assigne. Il ouvre d'intéressantes perspectives sur le rôle qu'endosse l'affectivité dans les dynamiques causales complexes, et il a le mérite de le faire dans un champ philosophique souvent considéré conservateur et pointilleux à l'excès. Sans prétendre renverser l'*épistémè* spécifique dans lequel il s'inscrit, ce livre est à l'image de son ambition : circonscrit – et par là même intrigant. La curiosité suscitée chez la lectrice, le lecteur devra cependant être comblée ailleurs.

Notes

- 1 Pour cette citation comme pour toutes celles à venir, je traduis.
- 2 Il est à noter que l'ouvrage, bien que linéairement structuré, est constitué de chapitres qui sont tous, à quelques exceptions près, remaniés à partir d'articles antérieurement publiés.
- 3 Cf. D. DAVIDSON, « Action, Reasons, and Causes », *Journal of Philosophy*, no 60, 1963, p. 685-700 ; *Essays on Actions and Events*, Oxford, Oxford University Press, 1980.
- 4 J. A. BARGH, M. CHEN & L. BURROWS, « Automaticity of Social Behavior », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 71, no 2, 1996, p. 230-244 ; J. A. BARGH, *et al.*, « The Automated Will: Nonconscious Activation and Pursuit of Behavioral Goals », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 81, no 6, 2001, p. 1014-1027 ; J. A. BARGH, « What have we been priming all these years? On the development, mechanisms, and ecology of nonconscious social behavior », *European Journal of Social Psychology*, vol. 36, no 2, p. 147-168.
- 5 R. H. THALER & C. R. SUSTEIN, *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*, New Haven, Yale University Press, 2008.
- 6 S. S. IYENGAR & M. R. LEPPER, « When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? », *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 79, no 6, 2000, p. 995-1006.
- 7 T. S. GENDLER, « Alief and belief », *Journal of Philosophy*, vol. 105, no 10, 2008, p. 634-663, cité par Di Nucci, p. 37-38 (je traduis).
- 8 La vue simple de l'action intentionnelle (ou *Simple View of Intentional Action*) est le nom donné à la théorie davidsonienne de la nécessaire antécédence des états mentaux pour les actions considérées d'un point de vue causal : pour qu'un agent pose l'action A, il doit d'abord avoir l'état mental le motivant à poser l'action A.
- 9 La doctrine du double effet (ou *Doctrine of Double Effect*) remonte au moins à saint Augustin et se présente comme un problème récurrent en philosophie morale. Un agent veut poser l'action A, mais, la posant, en plus réaliser l'objet de A, cela entraîne la conséquence B. Un agent doit-il être tenu responsable des conséquences de ses actes s'il n'avait pour intention que de réaliser A et non B, et peu importe s'il était conscient ou non de la possibilité des effets collatéraux B? La tradition a tendance à considérer la distinction entre « finalité » et « effets collatéraux » moralement significative.
- 10 Le compatibilisme offre une solution philosophique au problème du libre arbitre. Ce problème philosophique a pour prémisse l'incompatibilité logique posée entre le libre arbitre et le déterminisme, incompatibilité que le compatibilisme réfute.
- 11 M. POLANYI, *The Tacit Dimension*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1967.
- 12 Cf. M. DONALD, *Origins of the Modern Mind: Three Stages in the Evolution of Culture and Cognition*, Londres, Harvard University Press, 1991.
- 13 W. WHEELER, *The Whole Creature. Complexity, Biosemiotics and the Evolution of Culture*, Londres, Lawrence & Wishart, 2006, p. 66-67 (je traduis).

