

L'ESSENTIEL

> L'existence de vérités immuables sur le plan moral ou politique est une question philosophique épineuse. Cette existence va de soi selon une conception objectiviste, contrairement à une conception relativiste.

> Des expériences où les participants débattent de sujets controversés renseignent

sur la conception des gens à cet égard.

> Le style de débat dans lequel les gens s'engagent influe sur leur conception de la vérité : l'argumentation pour gagner favorise une conception objectiviste des vérités morales ou politiques, tandis que l'argumentation pour apprendre favorise une vision relativiste.

LES AUTEURS

MATTHEW FISHER
postdoctorant
en sciences sociales
et en sciences
de la décision
à la Carnegie
Mellon University,
aux États-Unis

JOSHUA KNOBE
professeur à
l'université Yale,

aux États-Unis,
dans le programme
de sciences
cognitives
et au département
de philosophie

BRENT STRICKLAND
chercheur en
sciences cognitives
à l'institut
Jean-Nicod, à Paris

FRANK C. KEIL
professeur
de psychologie,
de linguistique
et de sciences
cognitives
à l'université Yale

Débats: vaincre ou apprendre

Dans les débats que nous avons les uns avec les autres, nous adoptons différentes postures : argumenter pour marquer des points ou argumenter pour apprendre. Des expériences montrent que le mode choisi influe sur notre conception de la vérité elle-même.

Lors de la campagne pour les élections présidentielles de 2016 aux États-Unis, au cours du dernier débat entre les candidats Donald Trump et Hillary Clinton, une question concernant le président russe Vladimir Poutine fut posée. « Il n'a pas de respect pour elle », déclara Donald Trump, en montrant du doigt Hillary Clinton. « Poutine, d'après tout ce que je vois, n'a pas de respect pour cette personne. »

Les deux candidats essayèrent ensuite d'aller vers une compréhension plus nuancée des difficiles questions politiques en jeu. Hillary Clinton lança :

« Suggérez-vous que l'approche agressive que je propose échouerait à dissuader l'expansionnisme russe ? »

Donald Trump répondit :

« Non, je suis certainement d'accord pour dire que cela dissuaderait l'expansionnisme russe ; c'est juste que cela servirait aussi à déstabiliser le... »

En fait, non, je plaisante. Ce n'est pas du tout ce qui s'est passé. En réalité, chaque camp visait

à attaquer et à vaincre l'autre. Hillary Clinton a en réalité dit : « C'est parce qu'il [Poutine] préfère avoir une marionnette comme président des États-Unis. » Ce à quoi Trump rétorqua : « C'est vous la marionnette ! »

Des épisodes comme celui-ci sont devenus si fréquents dans les débats politiques contemporains qu'il est facile d'oublier à quel point ils diffèrent radicalement des discussions que nous avons le plus souvent dans notre quotidien. Prenons l'exemple de deux amies qui veulent aller dîner au restaurant. L'une propose : « Essayons le nouveau restaurant indien ce soir. Ça fait des mois que je n'ai pas mangé indien. » Son amie répond : « Tu sais, j'ai lu de mauvaises critiques sur cet endroit. Si nous allions plutôt manger une pizza ? » « Ah ? C'est bon à savoir. Va pour la pizza », conclut la première.

Dans cet exemple, chaque personne vient avec une opinion. Une discussion commence, au cours de laquelle chacune présente un argument, puis écoute l'argument de l'autre, et les interlocutrices s'orientent vers un accord. Ce genre de dialogue se produit tout le temps. Dans nos travaux de recherche, qui impliquent >