

> psychologie cognitive et philosophie expérimentale, nous appelons cela une « argumentation pour apprendre ».

Mais à mesure que la polarisation politique augmente, le genre d'échange antagoniste qu'illustre le débat Trump-Clinton se produit de plus en plus fréquemment, non seulement parmi les personnages politiques, mais aussi parmi nous tous. Dans de telles interactions, les gens peuvent fournir des arguments à l'appui de leur point de vue, mais aucune des deux parties n'est réellement intéressée à apprendre de l'autre.

ARGUMENTER POUR GAGNER

L'objectif réel est plutôt de « marquer des points », c'est-à-dire de battre l'autre partie dans un esprit de compétition. Les conversations sur Twitter, Facebook et les sections de commentaires de divers médias sur Internet sont devenues de puissants symboles de la combativité du discours politique de nos jours. Nous appelons « argumentation pour gagner » ce type de discussion.

Les divergences idéologiques entre personnes s'accompagnent d'une animosité envers ceux qui ne sont pas du même bord. Des sondages récents montrent que, aux États-Unis, les partisans des libéraux et ceux des conservateurs s'associent moins souvent entre eux, ont une opinion défavorable du parti adverse et seraient même mécontents si un membre de la famille épousait quelqu'un de l'autre camp.

En même temps, la montée des réseaux sociaux sur Internet a révolutionné la façon dont les gens s'informent – les nouvelles parvenant à l'internaute sont souvent personnalisées en fonction de ses préférences politiques. Ainsi, les perspectives rivales peuvent être complètement exclues de la bulle médiatique que l'on a soi-même créée. Pire encore, les contenus suscitant l'indignation sont davantage susceptibles de se répandre sur ces plateformes, créant ainsi un terreau fertile pour les gros titres et les fausses nouvelles. Cet environnement toxique en ligne est très probablement en train d'éloigner davantage les gens les uns des autres et de favoriser les échanges improductifs.

En cette époque de tribalisme croissant, une question importante s'est posée au sujet des effets psychologiques de l'argumentation pour gagner. Que se passe-t-il dans nos esprits lorsque nous nous trouvons en train de converser d'une façon qui vise simplement à défaire un adversaire ? Nous avons récemment exploré cette question à l'aide de méthodes expérimentales, et nous avons constaté que la distinction entre les différents modes d'argumentation a des effets étonnamment profonds. Non seulement le mode d'argumentation influe sur la façon dont les gens perçoivent le débat et les personnes du camp opposé, mais il a aussi un effet

plus fondamental sur notre façon de comprendre la question même qui fait l'objet de la discussion.

La question de l'objectivité morale et politique est une question notoirement épineuse, dont les philosophes débattent depuis des millénaires. Pourtant, le cœur de la question est assez facile à saisir en considérant quelques conversations hypothétiques. Prenons un débat sur une question très simple de science ou de mathématiques. Supposons que deux amies travaillent ensemble sur un problème et constatent qu'elles ne sont pas d'accord sur la solution :

Marie : La racine cubique de 2197 est 13.

Susanne : Non, la racine cubique de 2197 est 14.

Les observateurs de ce désaccord ne savent pas nécessairement quelle est la bonne réponse. Mais ils sont tout à fait sûrs qu'il n'existe qu'une seule réponse objectivement correcte. Il ne s'agit pas d'une question d'opinion, il s'agit d'un fait, et quiconque a un autre point de vue est tout simplement dans l'erreur.

Considérons maintenant un autre type de scénario. Supposons que ces deux amies décident de faire une pause-déjeuner et qu'elles se retrouvent en désaccord sur ce qu'il faut mettre sur leurs bagels :

Marie : Le fromage crémeux végétal est vraiment délicieux.

Susanne : Non, le fromage crémeux végétal n'est pas bon du tout. Il a un goût horrible.



Le débat préélectoral entre Donald Trump et Hillary Clinton : un exemple type d'argumentation pour vaincre l'interlocuteur, et non pour apprendre de lui.