

Dans cet exemple, les observateurs pourraient adopter une autre attitude: même si les deux personnes ont des opinions opposées, il se peut que ni l'une ni l'autre de ces opinions ne soit incorrecte. Il semble qu'il n'y ait pas de vérité objective sur la question.

En gardant cela à l'esprit, pensez à ce qui se passe lorsque les gens débattent de questions controversées sur des sujets politiques empreints de morale. Supposons que, pendant qu'elles profitent de leur déjeuner, nos deux amies se lancent dans une discussion politique animée:

Marie: L'avortement est moralement répréhensible et ne devrait pas être légal.

Susanne: Non, il n'y a rien de mal dans l'avortement, et il devrait être parfaitement autorisé.

La question que nous nous posons est de savoir comment comprendre ce genre de débat. Est-ce comme la question mathématique, où il existe une réponse objectivement juste et où quiconque dit le contraire se trompe forcément? Ou s'agit-il plutôt d'un affrontement sur une question de goût, où il n'existe pas une seule bonne réponse et où les gens peuvent avoir des opinions opposées sans que l'une ou l'autre ne se trompe?

Ces dernières années, les travaux sur ce sujet ont dépassé le domaine de la philosophie et se sont étendus à la psychologie et aux sciences cognitives. Au lieu de s'appuyer sur les intuitions de philosophes professionnels, des

sembler évident, mais des études ultérieures ont exploré les différences entre les personnes présentant ces types de pensée. Lorsqu'on demande aux participants s'ils seraient prêts à partager un appartement avec un colocataire ayant des opinions divergentes sur des questions morales ou politiques, les objectivistes sont plus enclins à dire non. Lorsqu'on demande aux participants de s'asseoir dans une pièce à côté d'une personne qui a des points de vue opposés, les objectivistes s'assoient plus loin. Autrement dit, les gens ayant une vision objectiviste ont tendance à répondre de façon plus «fermée».

Pourquoi en est-il ainsi? Une possibilité évidente est que si vous pensez qu'il existe une réponse objectivement correcte, vous pouvez être amené à conclure que tous ceux qui ont le point de vue opposé ont tout simplement tort et ne valent donc pas la peine d'être écoutés. Ainsi, le point de vue des gens sur les vérités morales objectives influencerait sur leurs interactions avec les autres. Il s'agit là d'une hypothèse plausible qui mérite d'être étudiée plus avant.

Pourtant, nous avons pensé que la problématique est peut-être plus riche. En particulier, nous avons soupçonné qu'il pourrait y avoir un effet dans l'autre sens. Ce n'est peut-être pas juste le fait d'avoir des points de vue objectivistes qui façonne vos interactions avec d'autres personnes: peut-être vos interactions avec les autres déterminent-elles à quel degré vous êtes objectiviste.

UNE EXPÉRIENCE AVEC LES DEUX TYPES D'ARGUMENTATION

Pour tester cette hypothèse, nous avons mené une expérience dans laquelle des adultes se sont engagés dans une conversation politique en ligne. Chaque participant s'est connecté à un site web et a indiqué ses positions sur divers sujets politiques polémiques, notamment l'avortement et la possibilité de détenir des armes à feu. Il a été jumelé à un autre participant ayant des points de vue opposés, et les participants ont ensuite engagé une conversation en ligne sur un sujet à propos duquel ils étaient en désaccord.

La moitié des participants ont été encouragés à argumenter pour gagner. On leur a dit qu'il s'agirait d'un échange hautement compétitif et que leur objectif devrait être de surpasser l'autre personne. Le résultat était exactement le genre d'échanges que l'on voit tous les jours sur les réseaux sociaux. Voici, par exemple, une transcription de l'une des conversations réelles:

P1: Je crois à 100% au choix d'une femme.

P2: On devrait interdire l'avortement parce qu'il arrête un cœur qui bat.

P1: L'avortement est dans la loi du pays, le pays où vous vivez.

Vos interactions avec les autres peuvent déterminer le degré de votre objectivisme

chercheurs comme nous ont commencé à recueillir des preuves empiriques pour comprendre comment les gens pensent réellement ces questions. Les gens ont-ils tendance à penser que les questions morales et politiques ont des réponses objectivement correctes? Ou bien ont-ils une vision plus relativiste?

Au niveau le plus fondamental, les recherches de la dernière décennie ont montré que la réponse à cette question est complexe. Certaines personnes sont plus objectivistes, d'autres sont plus relativistes. Cela peut

P2: Le cœur bat à 21 jours, c'est un meurtre. L'autre moitié des participants ont été encouragés à argumenter pour apprendre. On leur a dit qu'il s'agirait d'un échange très coopératif et qu'ils devraient essayer d'apprendre le plus possible de leur adversaire. Ces conversations tendaient à avoir un ton tout à fait différent:

P3: Je crois que l'avortement est un droit que toutes les femmes devraient avoir. Je comprends que certaines personnes choisissent de placer certains déterminants sur le délai et le motif, mais je pense que ce devrait être pour n'importe quel motif avant un certain délai dans la grossesse, convenu par les médecins afin de ne pas nuire à la mère.

P4: Je crois que la vie commence à la conception (rencontre du spermatozoïde et de l'ovule), donc l'avortement est pour moi l'équivalent d'un meurtre.

P3: Je comprends tout à fait ce point. Sur le plan biologique, il est évident que, dès la première division cellulaire, la «vie» est à l'œuvre. Mais je ne pense pas que cette vie soit à un stade assez avancé pour justifier l'abolition de l'avortement.

Il n'est pas si surprenant que ces deux séries d'instructions aient conduit à de tels résultats. Mais ces échanges donneraient-ils lieu à des points de vue différents sur la nature même de la question à l'étude? Une fois la conversation terminée, nous avons demandé aux participants s'ils pensaient qu'il existe une vérité objective sur les sujets qu'ils venaient de discuter. Il est frappant de constater que ces échanges de 15 minutes ont en fait changé le point de vue des gens. Les individus étaient plus objectivistes après s'être disputés pour gagner qu'ils ne l'étaient après s'être disputés pour apprendre. En d'autres termes, le contexte social de la discussion – comment les gens définissent l'objectif du débat – a modifié les opinions des interlocuteurs sur la question philosophique profonde de savoir s'il existe une vérité objective.

Ces résultats mènent naturellement à une autre question qui va au-delà de ce qui peut être abordé dans une étude scientifique. Lequel de ces deux modes d'argumentation serait-il préférable d'adopter lorsqu'il s'agit de controverses politiques? Au premier abord, la réponse semble simple. Qui pourrait ne pas voir qu'il y a quelque chose de très important dans le dialogue coopératif et quelque chose de fondamentalement contre-productif dans la concurrence pure et simple?

Bien que cette réponse simple soit pertinente la plupart du temps, il peut aussi y avoir des cas où les choses ne sont pas aussi nettes.

Ainsi, supposons que nous soyons engagés dans un débat avec un groupe de personnes climatosceptiques. Nous pourrions essayer de nous asseoir ensemble, écouter les arguments



des climatosceptiques et faire de notre mieux pour apprendre de tout ce qu'ils ont à dire. Mais certains pourraient penser que c'est précisément la mauvaise approche. Il n'y a peut-être rien à gagner à rester ouverts aux idées qui contredisent le consensus scientifique. En effet, le fait d'accepter de participer à un dialogue coopératif pourrait être un exemple d'un «faux équilibre» – une légitimation d'une position extrême aberrante qu'il ne faudrait pas prendre en compte de façon égale. Certains diraient que la meilleure approche dans ce genre d'affaire est d'argumenter pour gagner.

QUEL MODE DE DÉBAT CHOISIR?

Bien sûr, nos études ne peuvent pas déterminer directement quel mode d'argumentation est le «meilleur». Et bien que de nombreuses preuves suggèrent que le débat politique contemporain devient de plus en plus combatif et axé sur la victoire, nos conclusions n'expliquent pas pourquoi ce changement s'est produit. Elles fournissent plutôt une nouvelle information importante à prendre en considération: le mode d'argumentation que nous adoptons change notre compréhension de la question elle-même. Plus nous argumenterons pour gagner, plus nous aurons le sentiment qu'il n'y a qu'une seule réponse objectivement correcte et que toutes les autres réponses sont erronées. Inversement, plus nous argumenterons pour apprendre, plus nous aurons le sentiment qu'il n'existe pas de vérité objective unique et que des réponses différentes peuvent être également justes.

Ainsi, la prochaine fois que vous déciderez de la façon d'entrer dans une discussion sur Facebook au sujet de la question controversée du jour, rappelez-vous que vous ne faites pas seulement un choix sur la façon d'interagir avec une personne qui a un point de vue opposé. Vous prenez également une décision qui façonnera votre manière – et celle des autres – de penser si la question elle-même a une bonne réponse. ■

BIBLIOGRAPHIE

M. Fisher et al., **The influence of social interaction on intuitions of objectivity and subjectivity**, *Cognitive Science*, vol. 41(4), pp. 1119-1134, 2017.

G. P. Goodwin et J. M. Darley, **Why are some moral beliefs perceived to be more objective than others?**, *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 48 (1), pp. 250-256, 2012.