

> 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.