

Почему чужая «неправда» раздражает сильнее чужого мнения: психологи нашли источник конфликтов



Дата публикации: 17.08.2026

Почему с одним человеком можно спокойно спорить о музыке, воспитании детей или любимой кухне, а разговор о вакцинах, климате или выборах за несколько минут превращается в конфликт? Новое исследование психологов показывает: проблема может заключаться не столько в различии мнений, сколько в нашей уверенности, что другой человек объективно неправ.

Исследователи Андрас Мольнар и Джордж Левенштейн провели четыре исследования с участием более 2000 взрослых жителей США. Они обнаружили важное различие между двумя ситуациями: «этот человек думает иначе» и «этот человек верит в неправду». Во втором случае эмоциональная реакция оказывалась значительно сильнее.

Это дополняет распространенное объяснение социальной поляризации через гомофилию — склонность людей выбирать окружение со схожими взглядами. Мы действительно чаще общаемся с теми, кто разделяет наши ценности,

политические предпочтения и представления о мире. Социальные сети дополнительно облегчают формирование таких информационных пузырей.

Однако одного сходства взглядов недостаточно для объяснения интенсивности современных конфликтов. Люди способны вполне спокойно принимать множество различий. Можно считать один образ жизни правильным для себя и одновременно признавать право другого человека выбирать иначе. Ситуация резко меняется, когда разногласие воспринимается как спор не о предпочтениях, а о самой реальности.

В одном эксперименте участников просили вспомнить конфликт с человеком, придерживавшимся другого убеждения. Одни описывали обычные расхождения во взглядах, например допустимо ли паре жить вместе до брака. Другие вспоминали утверждения, которые считали фактически неправильными.

Именно вторая категория вызывала больше раздражения, беспокойства и разочарования. Иными словами, психологически фразы «я с вами не согласен» и «вы ошибаетесь» оказываются далеко не равнозначными, даже если предмет разговора остается тем же.

В другом эксперименте участники сначала сообщали собственные взгляды на изменение климата, смертную казнь, работу полиции и другие спорные вопросы. Затем им показывали гипотетические публикации в социальных сетях с противоположной позицией.

Чем сильнее человек был уверен, что автор публикации именно ошибается, тем больше возникало желание избегать его, не доверять ему или заблокировать. Простое различие мнений гораздо хуже предсказывало подобную реакцию.

Почему же предполагаемая ошибка собеседника воспринимается настолько остро? Первое объяснение связано с последствиями убеждений. Если человек ошибается в вопросе, который кажется нам важным, его решения потенциально могут затронуть окружающих. Поэтому споры о здоровье, климате или общественной безопасности вызывают больше эмоций, чем дискуссия о любимой спортивной команде.

Вторая причина глубже: под угрозой оказывается ощущение общей реальности. Для нормального социального взаимодействия людям необходимо хотя бы частично соглашаться относительно того, как устроен окружающий мир. Когда другой человек отрицает то, что нам кажется очевидным фактом, возникает ощущение, будто исчезает сама основа для разговора.

Третьим фактором может быть так называемый наивный реализм. Люди

склонны воспринимать собственную картину мира как объективную и разумную. Если кто-то приходит к противоположному выводу, появляется соблазн объяснить это его некомпетентностью, предвзятостью, иррациональностью или скрытыми интересами.

Так спор о конкретном факте легко превращается в оценку личности. Собеседник уже не просто придерживается другой позиции — в нашем восприятии он становится человеком, которому нельзя доверять. В социальных сетях этот эффект может усиливаться из-за отсутствия личного контакта и скорости эмоциональных реакций.

Для близких отношений картина оказалась несколько иной. При выборе партнера, друзей или людей, с которыми предполагается тесно взаимодействовать, само сходство ценностей и убеждений сохраняло большое значение. Но в отношении соседей, коллег или незнакомцев именно уверенность в их неправоте особенно сильно предсказывала негативную реакцию.

Исследование обнаруживает и любопытный парадокс публичных дебатов. Обычно считается, что эмоциональный конфликт можно уменьшить, если перейти от мнений к фактам. Но иногда происходит противоположное: попытка представить спор о ценностях как вопрос с единственным объективно правильным ответом делает разногласие еще острее.

Это вовсе не означает, что факты не имеют значения или что любые утверждения одинаково верны. Научные данные необходимы для обсуждения проверяемых вопросов. Проблема возникает тогда, когда различия в ценностях, предпочтениях и приоритетах маскируются под спор о фактах.

Человек сравнительно легко может принять формулу «у нас разные приоритеты». Намного труднее принять утверждение «один из нас не понимает реальность». Поэтому даже небольшое изменение формулировки способно определить, останется дискуссия обменом аргументами или превратится в личный конфликт.

Ссылка: «Страдания от заблуждений: людей больше беспокоят ложные убеждения других, чем различия в убеждениях» DOI: [10.1111/pops.70138](https://doi.org/10.1111/pops.70138).