

# Своя правда

По мере усиления политической поляризации аргументы, которыми мы обмениваемся, могут изменить наше представление о сути вопроса

**Фрэнк Кейл, Джошуа Кноб, Brent Стрикленд и Мэттью Фишер**

В решающий момент заключительных дебатов кандидатов в президенты Дональда Трампа и Хиллари Клинтон Трамп обратился к вопросу, касающемуся президента России Владимира Путина:

«Он ее не уважает, — сказал Трамп, указывая на Хиллари Клинтон. — У Путина, на мой взгляд, нет никакого уважения к этому человеку».

Затем участники дискуссии решили подробнее прояснить сложный политический вопрос. Клинтон сказала:

«Вы считаете, что агрессивный подход, который я предлагаю, не сможет сдержать российскую экспансию?»

Трамп ответил:

«Нет, я, конечно, согласен, что это сдержит российскую экспансию, я имею в виду, что вдобавок это приведет к дестабилизации...»

Шутка. Все было совсем не так. На самом деле каждая сторона атаковала, стремясь победить соперника.

В действительности Клинтон сказала:

«Ну, это потому, что он предпочел бы иметь марионетку на посту президента США».

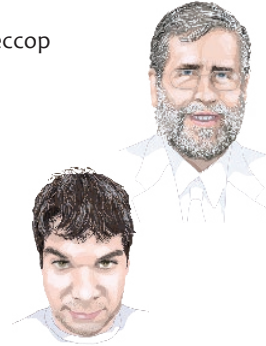
На что Трамп ответил:

«Это вы марионетка!»



## ОБ АВТОРАХ

**Фрэнк Кейл** (Frank C. Keil) — профессор лингвистики и когнитивных наук в Йельском университете.



**Джошуа Кноб** (Joshua Knobe) — профессор кафедры философии Йельского университета, участвующий в программе когнитивных исследований.



**Брент Стрикленд** (Brent Strickland) занимается исследованиями в области когнитивной науки в Институте Жана Никода в Париже.



**Мэттью Фишер** (Matthew Fisher) занимается исследованиями в области социальных наук и теории принятия решений в Университете Карнеги — Меллона.



Эпизоды такого рода настолько характерны для современных политических дискуссий, что мы забываем, как сильно это отличается от обсуждений, которые бывают в нашей повседневной жизни. Представьте себе двух друзей, выбирающих, в каком ресторане поужинать. Допустим, один говорит: «Давай сегодня пойдем в новый индийский ресторан. Я не пробовал индийскую пищу уже несколько месяцев». А другой отвечает: «Знаешь, я видел плохие отзывы об этом заведении. Давай лучше возьмем пиццу?» — «Хорошо, пусть будет пицца», — говорит первый. Каждый пришел со своим мнением. Они начали обсуждение, каждый привел свой аргумент, выслушал товарища, и затем они пришли к соглашению. Диалоги такого рода происходят постоянно. В нашем исследовании, которое относится одновременно и к когнитивной психологии, и к экспериментальной философии, мы называем подобное обсуждение «спор, чтобы понять».

Но по мере усиления политической поляризации в США обмен враждебными репликами вроде того, что был во время дебатов Трампа и Клинтон, происходит все чаще, причем не только у политиков, но и у всех нас. При таких взаимодействиях люди могут приводить аргументы для подкрепления своей точки зрения, но ни одна из сторон не заинтересована в том, чтобы понять другую. Вместо этого реальная цель состоит в том, чтобы «набрать очки» или, другими словами, победить в соревновании с соперником. Споры в *Twitter*, *Facebook* и даже в комментариях на *YouTube* — это яркие примеры современных политических дискуссий. Мы называем такие разговоры «спор, чтобы победить».

Идеологическое разделение американцев сопровождается враждебностью по отношению к представителям противоположной группы. Недавние опросы показали, что сторонники либералов и консерваторов реже взаимодействуют друг с другом, и даже расстраиваются, если их родственник вступает в брак с кем-то из другого лагеря. В то же время развитие социальных сетей произвело революцию в потреблении информации: зачастую новости подаются с учетом политических предпочтений читателя. Человек оказывается в собственноручно созданном информационном пузыре, куда не проникают альтернативные точки зрения. Ситуация усугубляется тем, что на этой почве хорошо распространяется информация, вызывающая возмущение, создавая таким образом питательную среду для заголовков-приманок и фейковых новостей. Токсичная информационная среда, скорее всего, еще сильнее разделяет американцев и не способствует продуктивному диалогу.

Сегодня, когда групповая обособленность все нарастает, возникает важный вопрос: каковы психологические последствия спора ради победы? Что происходит с нами и в наших умах, когда мы обнаруживаем, что цель беседы — просто победить противника? Недавно мы изучили это с помощью экспериментальных методов и обнаружили, что различие между двумя способами спора имеет некоторые удивительно далеко идущие последствия. Меняются не только взгляды людей на дискуссию и представителей противоположной стороны. Главное — что мы начинаем иначе понимать саму суть обсуждаемого вопроса.

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- Существует ли универсальная мораль — это сложный философский вопрос. Ученые-когнитивисты собрали данные, чтобы посмотреть, что обычные люди на самом деле думают об относительности и абсолютности правды.
- По мере того как усиливается политическая поляризация, в дискуссиях желание разобраться сменяется стремлением победить, особенно в социальных сетях, таких как *Facebook* и *Twitter*.
- Исследователи обнаружили, что стиль дискуссии фактически меняет отношение людей к обсуждаемой теме. Если усиливается желание победить, то, скорее всего, растет и уверенность в своей правоте.

### Кто мы, объективисты или релятивисты?

Вопрос о существовании моральной и политической объективности известен своей сложностью, философы обсуждали это тысячелетиями. Тем не менее суть вопроса достаточно легко уловить, рассмотрев несколько вымышленных диалогов. Разберем спор на очень простую тему в науке или математике. Предположим, две подруги вместе работали над проблемой и обнаружили, что не согласны друг с другом по поводу решения.

**Мэри:** Кубический корень из 2197 равен 13.

**Сьюзен:** Нет, кубический корень из 2197 равен 14.

Люди, наблюдающие за конфликтом, могут не знать, какой ответ верен. Однако они могут быть абсолютно уверены, что существует единственный объективно верный ответ. Это не дело вкуса, это факт, и любой, кто не согласен, просто ошибается.

Теперь рассмотрим другую ситуацию. Предположим, две подруги собираются сделать перерыв на обед и спорят друг с другом насчет того, что намазать на рогалики.

**Мэри:** Вегетарианский сливочный сыр очень вкусный.

**Сьюзен:** Нет, вегетарианский сливочный сыр совсем не вкусный. Он отвратителен.

В этом случае наблюдатели могут занять другую позицию: даже если у двух человек мнения противоположны, возможно, они оба правы. Видимо, для подобного вопроса не существует объективной истины.

Учитывая все это, подумайте о том, что происходит, когда люди обсуждают спорные политические вопросы, имеющие моральный аспект. Поскольку сейчас две подруги наслаждаются обедом, предположим, что у них завязалась жаркая политическая дискуссия.

**Мэри:** Аборты аморальны и должны быть запрещены.

**Сьюзен:** Нет, в абортах нет ничего плохого, и это должно быть абсолютно законно.

Вопрос в том, как рассматривать такой спор. Может быть, этот вопрос такой же, как по математике: на него есть только один верный ответ, и все, кто думает иначе, ошибаются? Или это больше похоже на несовпадение вкусов: единственного верного ответа нет, и люди могут иметь противоположные точки зрения, но никто при этом не будет ошибаться?

В последнее время работа над данной проблемой вышла за рамки философии и стала темой психологических и когнитивных исследований. Вместо того чтобы полагаться на интуицию профессиональных философов, ученые вроде нас начали собирать эмпирические данные, чтобы разобраться, как люди на самом деле думают о таких ситуациях. Склонны ли люди считать, что на моральные

и политические вопросы есть объективно верные ответы? Или они скорее будут придерживаться релятивистского подхода?

В самых общих чертах, как выяснилось в исследованиях последних десяти лет, ответ на этот вопрос крайне сложен. Некоторые люди в большей степени объективисты, другие скорее релятивисты. Исследования показали, что люди с разными типами мышления ведут себя по-разному. Когда участников спрашивали, готовы ли они жить с соседом по комнате, который придерживается противоположных взглядов на моральные или политические вопросы, объективисты были более склонны отвечать «нет». Когда участников просят посидеть в одной комнате с человеком, имеющим противоположные взгляды, объективисты садятся подальше. Как выразился однажды психолог из Пенсильванского университета Джеффри Гуд (Geoffrey Good), объективисты склонны реагировать более «замкнуто».

Почему так происходит? Одно из простых объяснений — если вы считаете, что есть объективно правильный ответ, вы можете решить, что любой, кто думает иначе, просто неправ и поэтому к нему не стоит прислушиваться. Так представление людей о существовании объективной истины в моральных вопросах может повлиять на то, как они взаимодействуют с окружающими. Это правдоподобная гипотеза, которую стоит проверить в ходе дальнейших исследований. Тем не менее мы подумали, что могут быть и другие объяснения. В частности, мы предположили, что все может быть наоборот. А вдруг это не объективистские взгляды формируют ваше отношение к другим людям, а ваше отношение влияет на то, в какой степени вы станете придерживаться объективистских взглядов?

### Победить или понять

Для того чтобы проверить эту теорию, мы провели эксперимент, в котором взрослые участвовали в разговоре о политике онлайн. Каждый участник регистрировался на веб-сайте и указывал свою позицию по различным спорным политическим вопросам, в том числе про аборт и право на ношение оружия. Затем ему подбирали собеседника с противоположными взглядами. Потом участники вели онлайн-беседу на тему, по которой у них были разногласия.

Половину участников подбивали спорить ради победы. Им сказали, что это будет диалог конкурентов и их задача — переспорить другого человека. В результате получилось именно такое взаимодействие, которое мы можем ежедневно наблюдать в соцсетях. Вот пример одного из реальных разговоров.

**Ч1:** Я считаю, что это полностью выбор женщины.

**Ч2:** Аборты должны быть запрещены, потому что при этом останавливается бьющееся сердце.

**Ч1:** Право на аборт прописано в законе твоей страны.

**Ч2:** Сердце начинает биться на 21-й день, это убийство [sic!].

Другой половине участников предлагали спорить ради того, чтобы понять. Им сказали, что это будет сотрудничество и им надо постараться узнать как можно больше об их собеседниках. Как правило, эти разговоры шли в совершенно другом тоне.

**Ч3:** Я считаю, что аборт — это право, которое должно быть у каждой женщины. Я понимаю, что некоторые люди предпочитают установить ограничения по срокам и причинам, но я думаю, что это должно быть разрешено по любой причине до определенного момента беременности, так, чтобы с точки зрения врачей это было безопасно для матери.

**Ч4:** Я полагаю, что жизнь начинается в момент оплодотворения (когда сперматозоид соединяется с яйцеклеткой), поэтому для меня аборт — все равно что убийство.

## Чем больше мы пытаемся понять оппонента, тем сильнее чувствуем, что единственного верного ответа нет

**Ч3:** Я понимаю. С биологической точки зрения очевидно, что «жизнь» начинается уже при первом клеточном делении. Но, по-моему, это не настолько продвинутая жизнь, чтобы запрещать аборты.

Неудивительно, что разные инструкции перед началом беседы привели к столь разным результатам. Но повлияет ли манера дискуссии на отношение к спорному вопросу? Когда разговор был закончен, мы спросили участников, существует ли, по их мнению, объективная истина в обсуждаемых темах. Поразительно, что эти 15-минутные дискуссии действительно повлияли на взгляды людей. Те, кого настраивали на спор ради победы, были более склонны к объективизму, чем те, кому предлагали спорить, чтобы понять. Иначе говоря, социальный контекст дискуссии, то, как собеседники понимали цель разговора, фактически изменил их отношение к глубоко философскому вопросу о том, существует ли вообще объективная истина.

Данные результаты закономерно вызывают еще один вопрос, который уже выходит за рамки того, что можно выяснить с помощью научного исследования. Какой из этих двух способов спора лучше использовать в дискуссиях на политические темы?

На первый взгляд кажется, что ответ прост. Разве не ясно, что есть что-то очень важное в диалоге, нацеленном на сотрудничество, и что-то глубоко ущербное в конкуренции?

Несмотря на то что этот простой ответ может быть верен в большинстве случаев, иногда не все так очевидно. Предположим, мы участвуем в дискуссии с группой людей, отрицающих глобальное потепление. Мы можем попробовать сесть вместе с ними, выслушать аргументы и сделать все возможное, чтобы их понять. Но есть соображения, что это неправильный подход. Нельзя извлечь ничего полезного, прислушиваясь к идеям, противоречащим общепринятому научному взгляду. На самом деле, в этом случае согласие сотрудничать можно отнести к узакониванию альтернативной точки зрения, которую нельзя рассматривать наравне с научной. Может быть, в такой ситуации лучше было бы поспорить ради победы.

Конечно, наши исследования не позволяют точно определить, какой вариант спора «лучше». И хотя существует много доказательств того, что современные политические дискуссии становятся более воинственными и ведутся ради победы, наши исследования не объясняют, почему произошли эти изменения. Однако они дают важную новую пищу для размышлений: наша манера ведения дискуссии фактически влияет на наше понимание вопроса. Чем сильнее мы хотим победить в споре, тем больше мы будем убеждены в том, что существует единственный верный ответ, а все остальные ошибочны. И наоборот: чем больше мы пытаемся понять оппонента, тем сильнее будем чувствовать, что нет единственного верного ответа и разные мнения могут быть в одинаковой степени верны. Поэтому в следующий раз, когда вы решите поспорить в *Facebook* на какую-нибудь актуальную тему, помните, что выбор, в какой манере вам взаимодействовать с оппонентом, повлияет на то, будете ли вы и окружающие думать, что вопрос имеет единственный верный ответ. ■

Перевод: М.С. Багоцкая

### ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ

- Кноб Д. Мысленные эксперименты // ВМН, № 2, 2012.
- Why Are Some Moral Beliefs Perceived to Be More Objective Than Others? G.P. Goodwin and J.M. Darley in *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 48, No. 1, pages 250–256; January 2012.
- The Influence of Social Interaction on Intuitions of Objectivity and Subjectivity. Matthew Fisher et al. in *Cognitive Science*, Vol. 41, No. 4, pages 1119–1134; May 2017.