

Министерство образования Российской Федерации
Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова

И.Ю. Киселев

**Принятие решений в политике:
теоретические аспекты
психологии выбора**

Учебное пособие

Ярославль 2002

ББК Ю95

К44

Рецензенты:

кафедра политологии Ярославского государственного
педагогического университета;
доктор психологических наук, профессор В.А. Мазиллов

Научный редактор - доктор психологических наук,
профессор В.Е. Семенов

Киселев И.Ю.

К44 **Принятие решений в политике: теоретические аспекты психологии выбора:** Учеб. пособие /И.Ю. Киселев; Яросл. гос. ун-т. - Ярославль, 2002. - 100 с.
ISBN 5-8397-0208-0

Учебное пособие посвящено рассмотрению концептуального аппарата описательной модели принятия решений в политике - теории перспективы. Основные положения теории сформулированы американскими социальными психологами Д. Канеманом и А. Тверски. Ученые попытались интегрировать эмпирический материал, вступающий в противоречие с теоретическими основами так называемого рационального принятия решений в рамках «экономической» по своей сути модели ожидаемой полезности, в новой альтернативной теории принятия решений в ситуациях риска и неопределенности. Теория перспективы широко использовалась при изучении поведения потребителей, исследовании проблем управления, страховой и инвестиционной деятельности. С начала 90-х годов теория перспективы активно применяется политическими психологами США в изучении процессов внутренней политики и международных отношений. Теория позволяет выдвинуть широкий спектр гипотез по поводу влияния эффекта рамочного восприятия проблемы, боязни риска в области потерь/выигрышей, их влияния на принятие решений и поведение государства в международных отношениях. Считается, что она наиболее эффективна при изучении кризисных ситуаций.

Учебное пособие адресовано студентам, аспирантам, изучающим психологию власти, принятие решений в политике.

ББК Ю95

К44

Библиогр.: 136.

ISBN 5-8397-0208-0

© Ярославский
государственный
университет, 2002
© И.Ю. Киселев, 2002

Введение

Одна из важных тем, изучаемых в рамках специализации по социальной и политической психологии, связана с рассмотрением психологических процессов, которые лежат в основе реализации правящими элитами своих властных функций, принятия политических решений. В последние годы эти аспекты разрабатываются в рамках формирующейся в нашей науке политической психологии, которая является ответвлением социальной психологии.

Круг вопросов, рассматриваемых в политической психологии, широк [35, с. 560-566]. К ним относят проблему личности в политике, психологические основания политической активности, психологию личности политических деятелей, принятие политических решений. Мы хотим привлечь внимание читателей к ряду научных проблем, связанных с принятием решений в политике изучаемой социальной группой, ее поведением в международных отношениях, участником которых выступает государство, но о нем судят по действиям конкретных лиц. В учебном пособии использованы некоторые материалы, опубликованные автором ранее в виде статей и монографий.

В предлагаемой работе рассматривается ряд актуальных для современной политической психологии и политической науки в целом вопросов, замыкающихся на проблему рациональности индивидов, влияние ограниченных возможностей познания сложных явлений действительности на принятие решений. В справочном руководстве по современной психологии, изданном Институтом психологии РАН в 1999 году, сформулированы основные стратегии или модели принятия политических решений от рационально-идеальной до «проб и ошибок» [35, с. 565]. Продолжая разработку этой тематики, мы рассматриваем еще одну, которая формулируется в рамках так называемой теории перспективы. Данная теория уже получила широкое распространение в зарубежной политической науке, политической психологии как альтернатива так называемой модели ожидаемой полезности, а в отечественной науке еще только получает признание. Кроме того, выбор этой модели предопределило то обстоятельство, что принятие решений в политике и особенно международных отношениях происходит в условиях неопределенности, риска. Это влияет на отношение к самым дорогим для людей взглядам и ценностям, которые могут существенно меняться, но подобные процессы весьма трудно предсказывать и объяснять, используя традиционные научные подходы.

В подобной ситуации теория перспективы оказывается как нельзя «кстати». Ее появление в 70-х годах связано с попытками социальных психологов объединить экспериментальный материал, вытекающий из

фиксирования постоянных неточностей при описании политического поведения и принятия решений с позиций «экономической» по своей сущности теории ожидаемой полезности, в альтернативную теорию принятия решений в ситуациях риска и неопределенности. Теория перспективы пришла в политику не сразу: в 80-х годах она широко использовалась учеными США для исследования «экономического» поведения в области инвестирования и страхования, поведения потребителей в условиях рынка, в менеджменте и теории организации. Начало 90-х годов ознаменовалось серьезными попытками применить ее к изучению принятия решений в политике и международных отношениях.

Дело в том, что теория перспективы и ее научные находки на основе описательного подхода позволяют выдвинуть множество гипотез по поводу влияния на принятие решений, поведение политиков и государства в целом ряде обстоятельств. К ним относят эффекты рамочного видения проблемы или формата ее формулировки (так называемый фрейминг) в нашем сознании, боязнь потерь и неудач в политике, которые связаны с выбором той или иной альтернативы решения, предрасположенностью к риску. Таким образом, теория позволяет как объяснить, интерпретировать, так и предсказывать поведение во внутренней и международной политике. В частности, она приводит убедительную аргументацию по поводу того, что люди в меньшей степени опасаются потерь, риска в различных ситуациях ожидаемого выигрыша, политической, военной или дипломатической победы, но не склонны к риску в ситуациях потерь, утрат. Люди опасаются рисковать в том смысле, что потери или утраты кажутся им весомее и значительнее в психологическом плане, чем соответствующие выигрыши, «приобретения».

Вопреки аргументам теории ожидаемой полезности, научные доказательства теории перспективы, полученные экспериментальным путем, свидетельствуют в пользу того, что в целом ряде случаев поведение людей не предопределяет максимизация рациональности, выгоды, той или иной пользы. Прежде всего, люди более чувствительны к изменениям в том, что они уже рассматривают в качестве своего неотчуждаемого «актива», вклада, собственности, сферы влияния и интересов (материальные ценности, политический капитал и т.д.), чем к чистой номинальной «стоимости», значимости этих активов; они относятся более чувствительно и пристрастно к потерям или выигрышам по отношению к рамке оценивания, референтному пункту, чем к уровню богатства и благосостояния. Таким образом, рамка оценивания выступает основным аналитическим предположением теории перспективы, и это весьма существенный момент. Дело в том, что люди имеют склонность по-разному реагировать на потери и выигрыши, приобретения в широком смысле. В частности, они завышают значимость потерь по сравне-

нию с сопоставимыми выигрышами настолько, что боль утрат переживается гораздо сильнее и превосходит радость и удовольствие от возможных выигрышей, приобретений, пользы в широком смысле. В рамках концептуального аппарата теории перспективы это явление и получило название «боязнь потерь».

Из-за боязни потерь значение ценности того, что мы уже имеем, гораздо больше по сравнению с тем, чем мы не обладаем, владеем: в психологическом плане цена потери ощущается сильнее, чем выгоды приобретения (эффект обладания тем или иным «активом»). Таким образом, нарушение «психологической симметрии» между потерями и выигрышами влияет на предрасположенность к риску в политике и международных отношениях. Теория перспективы доказывает, что люди склонны избегать риска, когда дело идет об их выигрыше, «прибылях», что в принципе было известно и ранее. Вместе с тем они склонны к риску, когда дело идет о проигрыше, потерях, и это то новое, что удивляет, привлекает внимание и требует более детального объяснения и анализа. Например, потеря 1 000 рублей будет раздражать нас больше, чем «вознаграждение» от находки той же суммы. В чем особенность этой ситуации? В том, что в противовес большинству версий теории ожидаемой выгоды, оценочная рамка - обычно статускво - является весьма важным обстоятельством. Гораздо больше, чем предвосхищение надежды на выигрыш, предчувствие потерь активизирует, дает дополнительную энергию, побуждает, вызывает и часто приводит к еще большим потерям. На выбор между альтернативами влияет то, как мы формулируем постановку проблемы выбора в своем сознании. Люди будут избирать более рискованное поведение, когда выбор оформлен в рамках стремления избежать потери. Точно таким же образом они выберут менее рискованный образ действий, если оценочная рамка связана с перспективой улучшения ситуации.

В практическом плане теория перспективы и ее концептуальный аппарат позволяют предсказывать поведение политиков в ситуации выбора. С другой стороны, она обращает внимание на то, что эффект формата рамочного видения ситуации позволяет манипулировать поведением политиков: данное обстоятельство необходимо учитывать в ходе становления демократических институтов в нашей стране.

Обращение к теории перспективы интересно еще и в том плане, какие споры и разные оценки в научном мире вызывает всякое новое направление в науке. Нельзя не признать, что ряд связанных с ее применением проблем пока не нашли своего разрешения в практике или теории. Хочется надеяться, что читатели, ознакомившись с этой теорией более подробно, внесут свой научный вклад в ее адаптацию к парадигме отечественной политической психологии.

Рассматриваемая нами теория перспективы также вносит вклад в исследование проблемы рациональности индивидов (а именно ограниченных возможностей индивидов по восприятию и обработке информации). В частности, она позволяет исследовать влияние на склонность к риску некоторых когнитивных смещений, тенденциозности в оценках политических деятелей национального масштаба. Кроме того, теория перспективы связана с работами по фундаментальной ошибке атрибуции [13, с. 184] и когнитивному диссонансу [38]. Фактически она представляет собой ситуационный анализ [1, с. 365]. При этом изучение поведения связывается не с индивидуальными характеристиками отдельных политических деятелей, а с их когнитивным реагированием на такие ситуации, которые не дают возможности широкой трактовки имеющихся вариантов альтернатив выбора решения. Таким образом, многочисленные случаи непредсказуемости или кажущегося отсутствия закономерностей в поведении политического истеблишмента могут быть объяснены различиями реагирования на ситуации риска и неопределенности.

Нам кажется, что читатель, заинтересовавшись рассматриваемой научной проблематикой, самостоятельно продолжит дальнейшее изучение теории перспективы. В данном учебном пособии мы сфокусировали внимание лишь на ее основных понятиях, избирательно продемонстрировали применимость теории как при изучении внутренней, так и внешней политики, создав лишь основу для последующего практического использования.

ГЛАВА 1

Проблема рациональности в политике и экономике

Постановка проблемы

С легкой руки Э. Даунса, опубликовавшего в конце 50-х годов ставший классическим труд «Экономическая теория демократии» [134, с. 405], теоретические схемы и конструкты неоклассической экономики все чаще стали применяться к изучению политики. При этом долгое время доминировала теория рационального выбора или одно из ее ответвлений - теория общественного выбора. Последняя утверждает, что политический анализ лучше всего осуществлять через изучение поведения индивидов, которые рассматриваются как рациональные и эгоистичные субъекты рыночных отношений. В этом плане политическая сфера понимается как рынок конкурирующих между собой участников.

Предполагается, что избиратели являются центрированными на своих интересах потребителями. Их политическое участие рассматривается как попытка “купить” предпочитаемые действия правительства через поддержку того кандидата, который предлагает политику, весьма близкую к их предпочтениям. Таким образом, принятие ими политического решения связывается со стремлением привести определенные изменения в свой продукт, т.е. политику, сторонниками которой они являются, и таким образом увеличить свою долю в общем числе голосов избирателей. Принцип рыночных отношений переносится на политическую сцену. При этом природа «экономического человека» также применяется к анализу политических процессов: его поведением движет эгоизм, максимизация выгоды, личный интерес. Такой индивид рассматривает политическую систему в качестве эффективной защиты своих частных целей, «которые не могут быть обеспечены индивидуальными рыночными действиями» [3, с. 188].

Рыночные категории окончательно были перенесены на анализ политических процессов, когда Д. Бьюкенен ввел понятие политического рынка [3, с. 191]. Базовыми категориями как теории рационального выбора, так и ее разновидности - теории общественного выбора - стали рационализм (люди ведут себя рационально в плане стремления к достижению наилучших возможных результатов) и эгоизм индивида (связан с мотивацией человеческого поведения; основой мотивации яв-

ляется эгоистический интерес, наикратчайшим путем для удовлетворения которого выступает рациональное поведение). Таким образом, сформулированная еще Э. Даунсом модель политики, как подчеркивает в своем исследовании природы политического рынка и маркетинга Е.Г. Морозова [28, с. 17], основывалась на представлении о ней как о способе взаимодействия рациональных управляемого и управляющего. При этом политики стремятся быть избранными и, таким образом, реализовать свои собственные интересы. А избиратели голосуют за них в надежде, что избранные ими политики будут отстаивать именно интересы электората. Таким образом, происходит обмен той или иной политики, максимизирующей общественную поддержку, на голоса избирателей.

Эти прямые предположения о максимизации своих приоритетов потребителями-избирателями и претендентами на политическое кресло дают изначальный подход к моделированию формального либерального видения правительства как исполнителя народной воли. Экономическая теория призывает дать оценку и исследовать вариации этой базовой модели, чтобы обнаружить действие различных механизмов преференцированной агрегации интересов и переговоров по поводу общественного или коллективного выбора. Анализ распространяется на оценку того, когда этот коллективный выбор является эффективным.

Типичное видение результатов общественного выбора связано с максимизацией пользы, выгоды каждым индивидом, гражданином. В результате появился подход, обладающий не только значительной теоретической базой, но и связанный с рядом интересных «находок» в области стратегии политической кампании, формирования политических коалиций, поведения избирателей. Постараемся дать оценку данного подхода с позиций политической психологии таким образом, чтобы представить аргументы «за» и «против». При этом, следуя аргументации «против», будем придерживаться традиций, существующих в когнитивной и социальной психологии и оспаривающих точку зрения, в соответствии с которой индивид рационален в своем выборе.

Процесс обработки информации и «ограниченная» рациональность индивида

Работы психологов Ф. Барлетта, А. Тверски, Д. Канемана, П. Словика содержат аргументы в пользу ограниченной способности индивидов «воспринимать, интерпретировать, запоминать, оценивать и решать» [106, с. 387]. Ряд политологов и экономистов, среди которых, например, Д. Уиттмен [134, с. 405], оспаривают выводы психологов-когнитивистов и считают, что они имеют незначительную научную

перспективу. Более того, политические экономисты неоклассической школы подчас игнорируют результаты психологических исследований в области когнитивности, социального и политического познания. В связи с этим возникает необходимость рассмотреть основные аспекты теоретической базы экономистов (политический и экономический рынки). Употребление в экономической теории термина “рациональный” для объяснения поведения “хомо экономикус” (“экономического человека”) вводит в определенное заблуждение. Как общий, так и философский смысл термина создают образ человека, который делает выбор, основываясь: а) на поиске соответствующей информации, б) интегрирует эту информацию соответствующим образом, в) полагается на логику и опыт в прогнозировании различных альтернатив, г) выбирает курс действий, наилучшим образом подходящий своим потребностям.

Вероятно, можно считать, что взгляд на человеческое познание как рациональный процесс формировался по меньшей мере с XVIII века, когда философ-утилитарист И. Бентам стал развивать мысль о том, что мы вовлечены в процесс «калькуляции блага» [2, с. 137]. Вместе с тем, рациональное мышление предполагает, по меньшей мере, доступ к точной и необходимой информации, наличие чуть ли не ограниченных ресурсов для обработки поступающей информации [2, с. 138].

В большинстве случаев сторонники экономической модели рациональности исходят из того, что лицо, принимающее решение, рационально только в “узком” смысле этого слова и утверждают, что эта «усеченная» точка зрения по поводу способностей индивида дает достаточно оснований для анализа сложных политических процессов. Природа концепции “ограниченной” рациональности и ее применимости для анализа принятия решений в политике являются центральными для экономического подхода и требуют более тщательного рассмотрения.

Обычно сторонники экономической теории рационального выбора предваряют свои исследования утверждением, что их концепция рациональности используется в узком, ограниченном смысле. При этом концептуальный фокус смещается от аргументации к предпочтениям. Чтобы соответствовать критерию узкой рациональности, оговаривается, что эти предпочтения должны быть согласованы и упорядочены с точки зрения, например, транзитивности (если “а” предпочитается “б”, а “б” предпочитается “с”, то “а” предпочитается “с”) [31, с. 110].

Определяемая таким образом концепция рациональности устраняет потребность в рассмотрении того, каким образом индивиды собирают, интерпретируют и используют информацию в ситуации выбора. Данные аспекты выбора и принятия решений не затрагиваются ими

непосредственно. Более детальное обращение к этой проблеме свидетельствует в пользу того, что она является основополагающей, поскольку следование поставленной цели требует изначального решения по поводу существующих альтернатив, а также их последствий.

Для того чтобы предпочтения эффективно руководили нашим действием, индивиды должны принимать решение на основе анализа всех имеющихся вариантов альтернатив, начав с поиска соответствующей информации, а затем перейти к «подсчетам» ожидаемой полезности. Несмотря на эти обстоятельства, экономическая модель рациональности почти не обращает внимания на теоретические тонкости выбора индивидом из числа имеющихся альтернатив. По этой причине целесообразно остановиться на том, как в рамках этого подхода рассматривается сам рынок, где действуют участники рационального выбора.

Экономическая теория воспринимает рынок скорее по Гоббсу: рынок не прощает ошибок или нерациональных действий. Нарушение законов рынка всегда грозит неминуемым возмездием: если какой-то участник рыночных отношений не реагирует на ситуацию путем максимизации своей выгоды, другие используют его ошибку к своей выгоде. Таким образом, упущенная выгода одного является «прибылью» для другого участника экономических отношений: это та цена, которую приходится платить за отказ действовать рационально, т.е. соглашаясь со своими предпочтениями полезности и выгоды. Таким путем в экономическом плане рынок дисциплинирует тех, кто участвует в нем.

Вместе с тем экономическая модель может предполагать или требовать рациональность действия, но рациональность действия не зависит в полной мере от рациональности индивидов (как своеобразных информационных процессоров). Она зависит не только от их простой способности к научению в рамках предельно структурированного опыта. В этом смысле рациональность - продукт не индивидов, а контекста их интеракции, взаимодействия. Таким образом, рациональный подход к принятию решений у сторонников экономической модели не учитывает существующих наработок в области данной проблематики как в эпистемологии, так и в когнитивной психологии.

Таким образом, можно полагать, что экономический подход к анализу политического поведения либо слишком широко трактует рациональность, либо слишком узко. В последнем случае подход больше ориентирован не на оценку способностей индивидов, а на особенности рынка, где осуществляется взаимодействие. В связи с этим целесообразно рассмотреть два вопроса: 1) в чем сходство и отличие политического рынка от рынка экономического, 2) насколько значимы различия.

Природа политического и экономического рынков

При рассмотрении политики как сферы обмена ресурсами становится ясно, что она отличается от экономического рынка. Политическая арена не является эффективным местом для обучения правилам принятия управленческих решений. Более того, последствия политического выбора для конкретного индивида имеют тенденцию быть весьма отдаленными во времени и пространстве. Если при совершении покупки мы получаем немедленно “обратную” связь, то в политической жизни, когда мы поддерживаем ту или иную политику и голосуем за кандидата, последствия выбора обычно весьма отдалены во времени. Например, вы голосуете за кандидата в президенты в надежде, что он улучшит ваше экономическое благосостояние. А улучшение национальной экономики может произойти через месяцы, годы, последствия этого улучшения часто лишь косвенным образом влияют на наполнение нашего кармана.

Кроме отдаленности во времени среда (окружение), где принимается политическое решение, характеризуется весьма неопределенно, а «покупка» или приобретение на рынке весьма конкретны. Политические решения включают альтернативы, которые более сложны и двусмысленны, их последствия трудно предсказать достаточно точно. Например, при решении вопросов национальной безопасности или социальной политики весьма трудно: 1) определить реальную природу “товара”, 2) подсчитать ожидаемую пользу от каждой из альтернатив, а также последствия сделанного выбора.

Наконец, политический рынок не позволяет таким же образом, как экономический рынок, приобретать опыт, учиться. Покупая товары повседневного спроса, индивид имеет большой выбор альтернатив и в плане самого опыта выбора. В политике, однако, подобный выбор среди тех или иных кандидатов в депутаты, губернаторы, президенты весьма ограничен или его вообще может не быть. Более того, большинство людей участвуют в выборах только раз в два - четыре года. Следовательно, у них существует сравнительно небольшая возможность действовать и учиться на собственном опыте (в определенной мере та же самая проблема, но в меньшей степени существует и для политических деятелей, законодателей, кто в целом имеет больше возможностей принимать решения, хотя две предыдущие проблемы остаются).

Как справедливо отмечает Е.Г. Морозова, нельзя не учитывать то обстоятельство, что эгоизм «экономического человека» имеет в своей основе не только экономическую, но и психологическую природу [28, с. 18]. Вместе с тем подход к рациональности индивида в политике с

точки зрения терминов рынка означает, что полностью пересматриваются природа и правила взаимодействия между основными политическими акторами.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод, что в политике индивид сталкивается с выбором альтернатив, которые зачастую весьма двусмысленны, неопределенны и сложны; последствия выбора отдалены во времени и трудны для прогнозирования, возможность “практиковаться” в принятии решений относительно редка или может стоить весьма дорого. Существование этих особенностей по отдельности или в сочетании затрудняет “обратную связь”, приобретение опыта. В результате этого политический рынок отличается от экономического тем, что ему “недостает” необходимой оргструктуры для поддержания рыночной дисциплины. Кроме того, политика и рынок отличаются еще и в том плане, что политика предназначена для удовлетворения общественных интересов (в том числе и через индивидуальное участие), а рынок - для индивидуальных. И негативной стороной многих наших реформ стало то, что они были сформулированы практикой частных интересов или переведены в русло службы частным интересам. Политика с ее функцией проведения в жизнь и защиты общественных интересов ушла из многих секторов нашего социума, сказывается недостаток политической воли у «избранных» и разочарование избирателей.

Рациональность и принятие решений

Один из последних аргументов анализа различий политического и экономического рынков был связан с тем, что структуре политического рынка недостает элемента обратной связи и, следовательно, того «порядка» (дисциплины), который присущ экономическому рынку. Важным является то, что данный аргумент свидетельствует в пользу таких действий индивидов, которые больше отражают их способности по сбору, интерпретации и обобщению информации, связанной с принятием решений. Учитывая существенную зависимость действий индивидов от их когнитивных способностей, любое взаимодействие между людьми, а значит, и сам характер политического рынка обязательно будут функцией личностных качеств и характеристик его участников, т.е. предмет нашего обсуждения связан с качественной стороной мышления индивидов и структурными параметрами их интеракции. В этом смысле экономический подход к изучению политики в большей степени зависит от более широкой трактовки концепции рациональности, чем это обычно принято в экономической теории рационального выбора.

Можно утверждать, что простой способности к научению в политике явно недостаточно для ее эффективной реализации. В связи с этим более глубокое представление о том, как индивид познает мир, как делает свой выбор, становится весьма уместным. И важной научной проблемой является исследование того, обладает ли индивид необходимой когнитивной способностью преодолевать трудности обработки информации, связанные с двусмысленностью, неопределенностью, отдаленностью результатов, редким политическим участием. Поскольку именно эти аспекты мешают установлению эффективной обратной связи и подобия рыночного «порядка» в политической сфере, то ответ на поставленный выше вопрос во многом зависит от описания процессов восприятия и обработки информации с точки зрения когнитивной и социальной психологии.

Успешное «рациональное» усвоение информации, необходимое для выработки своей позиции в условиях политической борьбы, включает несколько этапов: начиная с идентификации альтернатив, поиска необходимой для принятия решения информации, ее интерпретации и обобщения для решения поставленных задач. Обработка информации на каждом этапе не является оптимальной по разным причинам. Но каждое принятое отдельное решение зависит от оптимальности прохождения всех этих этапов; результаты ошибок, связанных с обработкой информации на каждом этапе, в конечном счете суммируются.

Начнем с того, что проблемы обработки информации связаны с тем, как индивиды осуществляют поиск необходимой информации и что делают, когда сталкиваются с проблемой выбора. Результаты многих исследований связывают ошибки в принятии решений с разными проявлениями предвзятости индивида, субъективными смещениями. Например, люди в целом, а значит, и политики в частности не могут избежать искажений и предвзятости в восприятии. Они избирательно воспринимают то, что ожидают и надеются увидеть. Иначе говоря, мы имеем склонность к поиску информации, которая подтверждает исходные предположения в отношении рассматриваемой проблемы, но менее склонны к поиску таких доказательств, которые опровергают уже существующую информацию. Подобная предвзятость при обработке и усвоении информации предполагает, что тенденциозность в оценках и принятии решений поддерживается не только непринятием во внимание существующих доказательств обратного, но также и самой исходной информацией, которую мы «собрали» для последующего осмысления, обработки в своем сознании.

Политическая применимость этого вполне понятна. Например, в области электоральной политики данная ситуация предполагает, что поиск людьми информации в отношении различных кандидатов будет зависеть от уже сформировавшегося «первого впечатления». При про-

чих равных возможностях избиратели начнут процесс обдумывания с «искаженных» представлений о существующих альтернативах.

Проблемы с качеством осмысления информации возникают и на последующих этапах ее обработки, но они связаны с уже воспринятой, имеющейся информацией. Исследования психологов свидетельствует в пользу того, что в этом плане существуют различные формы искажений, обусловленные тем, как наша память реконструирует события, которые находятся в сильной зависимости от ситуации, контекста. Например, точка зрения (представления) человека о социальном явлении «направляется» относительной “броскостью”, яркостью различных элементов информационного поля. Мы более внимательны к тому, что чем-то отличается, более броско, более лично значимо. Затем этот элемент преувеличивается, а значимость и относимость других факторов принижается или вовсе не берется во внимание. В существенной мере эта предвзятость восприятия влияет на наш анализ и объяснение событий.

В политической сфере это означает, что индивиды будут более “внимательны” к тем лицам и событиям, которые каким-то образом выделяются из общей цепи событий и явлений; следовательно, им будет приписываться и большее влияние на происходящее. В конечном счете данное обстоятельство приведет к искаженному пониманию политической ситуации и связанных с ней альтернатив.

Исследования восприятия индивидом информации, к которой он проявляет интерес и внимание, демонстрируют проблемы и иного вида. Ключевым фактором в этом случае выступают перцептивные процессы и память, сформировавшиеся на основе ранее существовавших оценочных рамок или когнитивных схем. Наблюдения исследователей, полученные эмпирическим путем, делают более понятными такие психологические явления, как результаты длительного воздействия политических событий травматического характера на более поздние заявления субъектов большой политики. И результаты данных исследований вносят вклад в наши представления о том, как члены различных партий могут поддерживать свой имидж или «разрушать» благоприятные впечатления, получаемые от оппонентов.

После сбора и интерпретации информации следующий этап рациональной оценки ситуации требует признания определенных корреляционных взаимосвязей во времени и пространстве для установления причинных зависимостей и категоризации. На этом этапе мы также можем найти подтверждения неадекватной обработки информации. Это связано с рядом причин. Одна из них заключается в неудачных попытках объединить определенные виды соответствующих данных при интеграции имеющейся информации. Например, при изучении казуальной атрибуции выяснено, что люди испытывают трудности в объе-

динении статистической и “культурной” информации, например, интервью влияют на телезрителя больше, чем статистическая информация.

Другие исследования подчеркивают тот факт, что попытки людей объединить информацию в единое целостное представление затруднены предпочтением воспринимать информацию таким образом, который согласуется с когнитивными или оценочными предубеждениями, существующими субъективными смещениями. Как показали исследования психологов, люди менее склонны принимать в качестве доказательства прямую корреляцию; скорее они больше полагаются на свои предубеждения и “открывают” ту взаимосвязь, которая согласуется с ними. Примечательными в этом плане являются исследования имиджей политических кандидатов, которые свидетельствует в пользу того, что люди делают выводы, базирующиеся на когнитивных схемах на основе самой минимальной информации, например одной фотографии [87, 88].

Ряд работ психологов продемонстрировали то, как стремление сохранить согласующиеся оценки людей или событий также приводят к искаженным представлениям о причинной связи. Например, особенности казуальной атрибуции исследовались на примерах событий на Ближнем Востоке (военное превосходство Израиля, поддержка арабов в ООН). При изучении казуальной атрибуции у арабских и израильских студентов установлено, что члены каждой из групп стремились объяснить события таким образом, чтобы поддержать позитивный имидж своей группы и негативный образ “противника”.

Наконец, существует и проблема способности индивида делать соответствующие умозрительные «расчеты» для принятия соответствующих решений в ситуациях неопределенности, риска и вероятного развития событий. В исследованиях социальных психологов документально подтвержден тот факт, что, когда индивиды сталкиваются с путаницей в оценках ситуации, они не занимаются «просчетом» различных альтернатив в буквальном смысле этого слова. Вместо этого они полагаются на эвристику, различные сокращенные варианты, упрощают задачу. В одних случаях эти упрощения достигают результатов, близких к оптимальным ответам; в других - эвристика приводит к субъективным смещениям. Исследования принятия решений в ситуациях риска обнаружили и другие типы тенденциозности восприятия.

Таким образом, суммируя рассмотренный материал, можно сказать, что исследования в когнитивной и социальной психологии свидетельствуют в пользу того, что люди обладают ограниченными навыками и возможностями по сбору информации, ее интерпретации, а также «расчету» альтернатив для того, чтобы осмыслить информацию во всей сложности и противоречивости ее взаимосвязей, т.е. узнавать, запоми-

нать и оценивать обстоятельства и последствия решений, связанных с политической жизнью. Когда возвращаешься к рассуждениям об экономической рациональности, становится ясно, что людям недостает соответствующей когнитивной способности преодолевать препятствия по организации обратной связи в политической сфере. Мы можем, следовательно, ожидать, что государству как политическому институту не хватает той организации и «экономической дисциплины», которая характерна для экономического рынка. Следовательно, мы не можем полагать, что рациональность действий индивидов будет обеспечена структурой их взаимодействия, и должны признать: на то, как люди поступают, действуют, будут влиять их ограниченные способности по «адекватному» восприятию и обработке информации.

Одним из последних исследований зарубежных ученых, детально анализирующих многочисленные примеры наиболее типичных ошибок вынесения оценок и принятия решений, является труд С. Плауса [31]. Как и предложенное выше рассуждение, так и выводы этого американского ученого свидетельствуют в пользу наших ограниченных когнитивных возможностей и, следовательно, завышенных притязаний на «рациональность» в понимании сторонников теории рационального выбора. Иначе говоря, наши ошибки восприятия и принятия решений во многом связаны с тем, как мы «видим» и понимаем мир, какова специфика нашей формулировки проблемы или вопроса, различных моделей принятия решений, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. На наши оценки оказывают влияние избирательное восприятие, логика мышления, необъективность памяти, особенности самой ситуации или контекста.

Краткий обзор психологической литературы свидетельствует в пользу того, что индивиды не могут вести себя “как будто” бы они рациональны (т.е. таким образом, который максимизирует их выгоду) в условиях, которые разрушают “обратную связь” в той или иной ситуации (в нашем примере - в ситуации политического рынка). А при возникновении сложностей с организацией обратной связи рынок в целом становится более беспорядочным и трудно регулируемым, неэффективным. Это и характерно для политического рынка в целом, природа его рациональности отличается от экономически понимаемой выгоды; в крайних своих проявлениях эта неэффективность превращает его скорее в «базар».

Вместе с тем, в определенной мере проблемы с рациональностью индивидов существуют и для экономического рынка. Например, имеется достаточная эмпирическая база, свидетельствующая, что в случае с рынками сбыта товаров и услуг, которые требуют сложных подсчетов для оценки возможных альтернатив (например, рынок ценных бумаг с постоянно меняющимися “правилами игры”), потребители делают

много иррациональных выборов, что приводит к неэффективному функционированию рынка. Потребители также противоречат традиционным законам рационального выбора в ситуациях и с покупкой тех товаров первой необходимости, преимущества и выгоды от приобретения которых трудно оценить. В подобных случаях рынок представлен и манипулирующим воздействием рекламодателей, каждый из которых стремится «довести» до потребителя эти выгоды и преимущества.

Когнитивность, субъективность и политический анализ

Каковы могут быть последствия вывода о том, что “хомо политикус” не так уж рационален и часто пристрастен в своем выборе в условиях политического рынка? Прежде всего, выбор, который делают люди, и избираемые ими тактика и стратегия не будут прямой функцией объективных условий их действия. Это следует из признания, что эти условия политического рынка сложны и неопределенны, результаты его подчас отдалены во времени до такой степени, что индивиды не в состоянии оценить альтернативы и последствия сделанного выбора. Однако данные обстоятельства не означают, что их действия осуществляются наугад и что политический анализ должен сводиться к простому описанию тех или иных явлений. Скорее всего они «сигнализируют», что условия, на которые люди реагируют, не только определены объективно, но, что еще более важно, субъективно “сконструированы”. Выборы различных альтернатив действий людьми структурированы таким образом, который отражает, как они воспринимают и понимают мир, свое социальное и политическое окружение. Следовательно, политическая теория и политическая психология должны фокусировать внимание на качестве аргументации, объяснении такого выбора.

Ясно, что природа аргументации здесь должна быть не просто психологическая. Аргументация должна быть связана с тем, как мы воспринимаем сферу межличностного обмена. При этом нужно исходить из понимания того, что индивид скорее руководствуется в своих действиях рамками субъективно сконструированного понимания той или иной ситуации, а не признанием объективно существующих условий. Рассматривая действия индивидов через призму их интеракции друг с другом, мы сталкиваемся с ситуацией, в которой люди взаимодействуют через посредство своих субъективных конструкций. Каждый индивид реагирует на другого или ситуацию в соответствии со своим субъективным определением обстоятельств. В свою очередь, другие индивиды реагируют на субъективно предопределяемые дейст-

вия первого в рамках их собственной реконструкции ситуации. Следовательно, сфера политики должна рассматриваться не только в качестве объективной реальности, но и как структурированное целостное взаимодействие ее субъектов. Таким образом, политическая реальность должна интерпретироваться не только путем логических умозаключений, «мыслиться дискурсивно», выражаясь языком А.Р. Лурии [24, с. 321], но и «идентифицироваться и объясняться референциально» [106, с. 396].

Ясно, что для качественного политического анализа необходимы как теория, которая объясняет природу субъективных характеристик действия, так и соответствующий метод. Ставшие общепризнанными и часто используемые различные теории когнитивности [36], теория перспективы [91], изучение эвристики репрезентативности и аттитюдных эвристик [2, с. 152-157], [31, с. 141-182] дают представление об основных контурах субъективности. Они предлагают более широкое видение процессов социального и политического познания, в рамках которых должны предприниматься основные теоретические усилия.

Так, в зарубежных исследованиях когнитивности в основном доминировали два ясно различающихся подхода к перцепции и пониманию. Каждый из них определяет когнитивность как характеристику сознания. Однако в одном случае это делается таким образом, что исключает рассмотрение проблем культуры и общества, а в другом - эти категории являются центральными. Первый - фокусировался на дефиниционных характеристиках и способностях нашего мышления к «расчетам». Данное направление представлено в ряде работ по перцептуальному гештальту [13, с. 201] и когнитивной согласованности [63], в последних работах по эвристике [79]. Основной упор здесь сделан на том, как работа сознания отражает ее внутреннюю логику без влияния социального окружения. А если привносилось влияние внешних факторов, они рассматривались больше в биологическом ключе, чем в социально-психологическом и социологическом. Вторая точка зрения центрирована на том, как организация в сознании поступающей информации отражает влияние культуры. Это рассматривается на примерах когнитивных схем, «скриптов» в сознании [57]. При этом ключевым утверждением является то, что, в то время как когнитивные схемы структурируют перцепцию, память и наши выводы в форме высказываний, эти схемы предопределены знанием, накопленным культурой и законами, связанными с передачей социального опыта. Хотя оба этих подхода существенно отличаются друг от друга, представленные в них точки зрения на когнитивность стимулировали множество исследований.

По мнению автора, в целях дальнейшего изучения процесса принятия решений наибольший интерес представляет концепция субъек-

тивности, предлагаемая Ш. Розенбергом для анализа процесса принятия решений, которая должна иметь два измерения: личностное и «культурное» [106, с. 397]. В свете предложенной выше дискуссии по проблемам психологических исследований когнитивности, анализа различий политического и экономического рынков представляется возможным обозначить основные теоретические положения, которые могут быть использованы в качестве базовых для проведения политического исследования.

По мнению Ш. Розенберга, прежде всего эта теория должна специфицировать природу субъективных и интерсубъективных или культурных конструктов политики. В этих целях она должна быть построена на трудах психологов, принявших одну из обозначенных выше ориентаций. Она должна прояснять природу взаимосвязи между этими двумя уровнями, т.е. показывать, как оформлена конструкция на каждом уровне. Ш. Розенберг считает целесообразным пойти дальше простого разделения труда, которое отделяет сейчас исследования в области когнитивной психологии и социологии. Далее, эта теория должна указывать, каким образом субъективные конструкции связаны с объективными условиями политического обмена. При этом анализ должен признавать сложную и рекурсивную природу причинных связей. Субъективные конструкции возникают как «ответ на» и связаны с объективными условиями. В то же самое время они привносят свою лепту в создание этих условий. Политический анализ не может полагаться на концепцию рациональности в широком или узком смысле, он не может основываться на простом объективизме неоклассической экономической теории.

Рассматривая неоклассическую экономику как идеологическую доктрину, ученый отмечает, что до настоящего момента критика неоклассической политической экономики была сосредоточена на вопросах, относящихся к изучению политического поведения. Аргументация, связанная с природой политического обмена и политической когнитивностью, использовалась для оценки соответствия определенных ключевых концепций, лежащих в основе экономического подхода. Это привело к выводу, что данный подход не вполне учитывает специфику политического поведения. Анализ рациональности и политического обмена имеет более широкое применение. С одной стороны, он доходит до эпистемологических проблем, связанных с природой взаимосвязей между анализом и идеологией. С другой стороны, он имеет отношение к базовым теоретическим вопросам, связанным с проблемой, каким образом следует определить сферу политики. Оба эти вопроса целесообразно рассмотреть через осмысление присущей неоклассической экономике идеологической составляющей. Таким обра-

зом, критика сводится к рассмотрению неоклассической экономики в качестве политической теории.

По большей части вопросы идеологии и политической теории отрицаются или игнорируются как экономистами, так и политологами, которые изучают политическую сферу. В отношении вопросов идеологии экономисты, с одной стороны, проводят ясно различимую грань между теорией и анализом, с другой стороны - между ценностями и идеологией. Первое является путем к универсальной истине, второе - к искажению и релятивизму. Экономисты решают проблему идеологии через отказ изучать какую-нибудь конкретную ценностную ориентацию. Чтобы достичь идеологической нейтральности, требуется просто анализ, который избегает, по крайней мере в самом начале, поддержки какой-то ценностной позиции.

Проводя четкую грань между анализом и ценностным подходом, экономисты руководствуются в значительной мере «нереконструированной эпистемологией либерализма девятнадцатого столетия» [13, с. 203], из которого и возникли многие современные экономические теории. Согласно этой точке зрения, анализ причины воспринимается как процесс определения и понимания. Все индивиды, включая и теоретиков, предположительно рациональны и, таким образом, способны рассуждать одинаковым образом. В этом смысле процесс мышления и аргументации имеет универсальное свойство. В противовес тому идеология определяется как продукт. То, что происходит вследствие изменяющихся обстоятельств, вопрос индивидуального и коллективного опыта, т.е. ценностей и предпочтений. Идеологии, следовательно, связаны друг с другом в психологическом и культурном планах.

В предшествующем анализе когнитивности и рациональности отмечалось, что различие между мышлением и идеологией не так важно. Во-первых, существующая эмпирическая база говорит о том, что мышление, как и идеология, не универсально. На уровне конкретного понимания изучение когнитивных схем мышления свидетельствует о том, что существуют значительные вариации в причинной связи, воспринимаемой индивидами, и в категориях, которыми они оперируют. На более общем уровне исследования когнитивного развития взрослых говорят о том, что структура мышления у индивидов может отличаться. Эти отличия в природе мышления распространяются до формального качества ассоциаций, которые люди выстраивают, и видов объектов, о которых они могут думать. В более ранних исследованиях Ш. Розенберга [107, 108, 109] по поводу политического мышления индивидов последние выводы нашли эмпирическое подтверждение.

Вместе с тем, психологические исследования свидетельствуют, что мышление как идеология - продукт культурного и исторического развития. Опять же это верно для двух уровней. С одной стороны, тео-

ретики существования когнитивных схем доказывают, что связи, которые выстраивают люди, являются продуктом схем, моделей, существующих в общем и целом в культуре (в этом плане культура воспринимается как хранилище схем). С другой стороны, многие теоретики когнитивного развития личности доказывают, что когнитивное развитие зависит от структуры социального окружения [95, 129].

В-третьих, имеющиеся данные свидетельствуют, что идеология, как и мышление, - это процесс и что здесь существует изоморфная связь между активностью понимания и оценивания. Рассматривая конкретные связи между событиями или объектами, сторонники теории баланса доказали формальную идентичность связей (основанных на “беспристрастной” когнитивности) и связи между чувствами (основанными на оценочно-мотивированном суждении) [63]. Аналогичным образом некоторые сторонники теорий когнитивного развития доказали структурное соответствие между когнитивностью, с одной стороны, этическими суждениями и политическими оценками - с другой.

Ш. Розенберг считает, что следующие три момента, взятые в совокупности, свидетельствуют в пользу того, что мышление и идеология лучше всего могут быть поняты не в рамках кардинальных отличий, а скорее в рамках их взаимного проникновения и общности. Оба термина могут быть определены в рамках одной концепции идеологического мышления. Как и когнитивная деятельность, идеологическое мышление дает представление о природе политической жизни (ее фокусе и динамике) и дополнительное определение тех ценностей, которые придают нацеленность политическому действию. Будучи результатом одного процесса, эти аналитические и оценочные конструкции структурно взаимосвязаны. И это как раз тот «счастливый» случай, где сходятся классические идеологии XVIII и XIX столетий и те великие религии, которые оформились до них. Этот подход также вносит определенный вклад в понимание того, как люди в целом конструируют свое понимание идеологии.

Обращение к точке зрения экономистов по поводу их политической позиции позволяет прописать то основание, на котором и базируются эти взгляды. Их претензии на идеологическую нейтральность, как и у целого ряда других научных дисциплин, скорее замыкаются на узкое понимание самой концепции идеологии как процесса оценивания, который не зависит от нашего познания. Это в свою очередь связано с эпистемологией, которая не признает культурной или политической релятивности мышления. В этом случае психологическое исследование поднимает вопросы, касающиеся своевременности этой точки зрения. Следует заметить, что эпистемология в свое время была предметом нападок в философских кругах. В любом случае имплицитно подразумеваемая экономистами эпистемология и выводимая из нее конкретная

модель социальной науки представляют собой много альтернатив, каждая из которых отмечена своим собственным политико-идеологическим подтекстом. Нельзя не согласиться, что, как и эпистемология, политическая идеология неоклассической экономики имеет свои корни в философии и политической практике классического либерализма XVIII – XIX столетий. Вследствие этого она принимает подход к изучению такого характера «обмена» между людьми, который сосредоточен на индивиде. Этот индивид рационален, независим, способен к саморефлексии, творческому мышлению, критическому взгляду на действительность. И государство в этом понимании - продукт действий и сил индивидуального уровня. Их движение может направляться какими-то особыми обстоятельствами или законами развития социальных и политических институтов. Но эти институты являются предметом осмысления и контроля со стороны индивида.

В подобном контексте индивид определяется в качестве базовой единицы анализа и становится "краеугольным камнем" для политической теории и интерпретации ее явлений и процессов. Таким же образом индивид является и исходной точкой в любых наших оценках. Личность, человек выступает источником ценностей и смысла в политической жизни, а все коллективные цели рассматриваются в рамках их последствий для индивидов. Более того, с учетом абстрактного или общего характера терминов, в рамках которых трактуется концепция личности, индивида, последствия для различных индивидов определяются равным образом. В конце концов индивид рассматривается изолированно, вне контекста.

Критический подход к концепции индивида и личности, предложенный здесь в рамках ограниченной рациональности или более широкого видения этих когнитивных аспектов, подводит к точке зрения на политические процессы, которая меньше сфокусирована на индивиде. Предполагается, что люди «неадекватны» в реализации или даже определении своих «настоящих» интересов, а логика их действий и ценностные ориентации принимаются меньше всего в рамках персонального волеизъявления и больше с позиций социально структурированной детерминации.

Например, в ходе анализа и оценки тех или иных политических явлений индивиды рассматриваются больше в качестве объектов, чем субъектов политической жизни, внимание смещается к «коллективности»; политика рассматривается не в рамках индивидуальных предпочтений и решений, а скорее в рамках таких общественных образований и явлений, как общность, культура, класс, социальная структура. Хотя эти социальные явления формируют концепции индивида и личности, природа этих общественных феноменов предположительно не вполне доступна самим индивидам в плане ее осмысления непосредственно.

Это предопределяет некоторые перспективы для интерпретаций, трактовок. В зависимости от избранных направлений фокус на коллективах (сообществах людей) может иметь различные политико-идеологические последствия. Например, он может привести к эпистемологическому скептицизму и сопутствующему ему «политическому патернализму» [106, с. 401] типа классического консерватизма или к диалектическому подходу с соответствующей точкой зрения на социологию развития (например, исторический материализм К. Маркса, коммуникативная рациональность Ю. Хабермаса).

Предложенная выше точка зрения связана не столько с намерением продемонстрировать несостоятельность идеологических основ неоклассической экономической теории, сколько с целью показать, что: 1) экономический подход не беспристрастен по своим идеологическим основаниям, 2) его концептуальный аппарат, сам способ анализа неоклассической экономической теории структурированы классическим либерализмом; следовательно, современные интерпретации этой теории обязательно выражают конкретные политические взгляды, 3) хотя теоретическая аргументация, связанная с применением экономических конструктов к анализу политических явлений, в определенной степени «смущает» экономистов, она неизбежно затрагивает фундаментальные вопросы идеологии и ценностных ориентаций. Таким образом, идеологические основы современных экономических теорий, которые применяются в изучении политических процессов, не просто вопрос научной корректности или ее отсутствия, это еще и вопрос того, что является истинным, а что ложным.

Некоторые контраргументы в пользу валидности применения концепта ограниченной рациональности индивидов к изучению познания политики

С того момента как «экономическая» концепция рационального действия вошла во многие разделы политической теории и исследователи общественных наук «вписали» «экономического человека» в свои модели политического поведения (например, А. Пшеворски [103]), самый серьезный вызов классической модели рациональности исходит от когнитивных психологов. Используя экспериментальные методы и математический аппарат, они поставили под сомнение целый ряд постулатов современной экономической теории. Вместе с изложенным выше подходом к рациональности нельзя не учитывать и контраргументы оппонентов психологов. В частности, сомнения по поводу выводов

когнитивистов связаны с тем, что любая попытка перенесения в реальный мир результатов психологических экспериментов должна быть крайне осторожной и последовательной, утверждается, что их работы недооценивают важность конкурирующих рынков, частной инициативы. Недооцениваются и закономерности закона больших чисел, который утверждает, что чем больше людей будет в выборке, тем ближе будет средняя величина какого-то показателя в этой выборке к средней величине всего населения [1, с. 154-155], [31, с. 145].

В плане критического осмысления подхода психологов к рациональности в политике в рамках экономической теории можно сослаться на аргументацию Д. Уиттена [134, с. 405]. В качестве основных различий взглядов «экономистов» и когнитивных психологов ученый выделяет два основных подхода к принятию решений в человеческой деятельности - «глобальная оптимизация и ограниченная рациональность» [134, с. 406]. Каждый из них может быть для удобства разделен на два подраздела. Глобальная оптимизация обычно ассоциируется с неоклассической экономикой: индивид максимизирует свою пользу, выгоду. Когда достижение цели неопределенно и вероятность достигает менее чем 1, но больше 0, экономисты обычно предполагают, что индивиды максимизируют ожидаемую полезность. Оформляющаяся в последнее время тенденция связывает максимизацию выгоды с принятием решения без затрат в целом, хотя есть модели оптимального поиска решения, когда этот процесс является затратным.

В противовес тому, литература по *ограниченной* рациональности подчеркивает, что приобретение информации и ее обработка - затратные процессы. При этом задействуются различные когнитивные модели, требующие наименьших затрат с точки зрения поиска и обработки информации (в этом смысле в американской психологической литературе часто встречается термин, что человек по своей «познавательной» природе ленив и экономичен, т.е. когнитивный скряга). Типичный экономический подход к ограниченной рациональности связан с тем, что индивиды руководствуются здравым смыслом. Например, дорожные знаки светофора обычно остаются дольше зелеными на главных пешеходных магистралях с большим движением людей, чем на боковых улицах.

Когнитивные психологи обычно доказывают, что индивиды используют упрощенную эвристику, не обращая внимания на инструментальность ее применения. Это приводит к систематическим ошибкам в суждениях с точки зрения их оптимальности для ситуации. Например, индивид скорее всего вспомнит первое или последнее из того, что услышал, хотя принцип оптимальности требует одинакового подхода ко всей имеющейся информации. Другой пример: процесс формирования и выработки аргументации может изменить выбор человека, даже если

содержание аргументации будет одинаково на каждой стадии. Именно это обстоятельство имели в виду когнитивные психологи при доказательстве, что эффекты формулировки выбора (оформление, фрейминг [31, с. 95]) нарушают фундаментальные понятия рациональности, потому что человек принимает не согласующиеся с его предшествующим знанием решения. При этом когнитивные психологи подчеркивают предвзятость и ошибки в решениях, доказывая, что индивиды иррациональны. Сторонники экономического подхода к рациональности склонны подчеркивать, что правила, выбираемые для принятия решения, оптимальны с учетом требований ограниченной рациональности. В связи с этим представляет интерес более подробное рассмотрение аргументации сторонников экономической по своей основе концепции рационального принятия решений в противовес подходу когнитивных психологов. При этом обращается внимание на ограниченные возможности индивида по обработке поступающей информации (ограниченная рациональность). Нельзя исключать то обстоятельство, что развитие демократических институтов может «смягчить» проблему ограниченной рациональности индивидов, а различные модели оптимизации политического поведения будут выглядеть более подходящими с точки зрения объяснения демократической политики.

Подобная аргументация наиболее «рельефно» представлена Д. Уиттменом. В частности, рассматривая влияние фрейминга, он подчеркивает, что многочисленные эксперименты в когнитивной психологии показали, что на принятие решений индивидом в значительной мере повлияло то, как формулируется проблема. Ученый считает, что в реальных условиях функционирования демократических институтов ошибки нашего восприятия и субъективные смещения фактически сводятся к нулю. В этом случае, по его мнению, когнитивные психологи не учитывают процессы научения, приобретение индивидами опыта, состязательность и инициативность, различные институциональные изменения, призванные компенсировать наши психологические издержки.

В отношении принятия решений в ситуациях риска, аргументация ученого делает упор на том обстоятельстве, что подобное поведение, когда индивиды формулируют выбор в рамках потерь и скорее всего рискуют, не встречается ни в экономике, ни в политике. А доказательства когнитивных психологов об установках индивидов к риску противоречат фактам. Рассматриваются психологические эксперименты, демонстрирующие предвзятость суждений и субъективные смещения. Д. Уиттмен доказывает обратное: только в экспериментальном контексте индивиды принимают решения, согласующиеся с хорошо проработанной научной процедурой.

При обсуждении «аномалий» поведения в ситуациях политического и экономического рынков подчеркивается, что, хотя модели когнитивной психологии и согласуются с аномалиями подобного поведения, обычное «рыночное поведение» остается автономным с точки зрения тех же самых моделей. В конце своих рассуждений ученый доказывает, что «ненаблюдаемость» в жизни некоторых типов поведения, например связанных с субъективной вероятностью, позволяет когнитивным психологам делать далеко идущие выводы, не имея на то достаточного эмпирического материала.

В конечном счете ставятся под сомнение выводы тех когнитивных психологов, кто утверждает, что наши предпочтения изменчивы и зависят от тех значений, смыслов, которые конструируются интерсубъективно, в ходе интеракции индивидов. При этом аргументация сводится к тому, что, если «всерьез» принимать эту точку зрения, тогда когнитивная психология не могла бы использоваться для моделирования политического поведения в условиях демократического общества, так как мы имели бы слишком мало устойчивых зависимостей между объективными измерениями и выбором избирателей.

Наконец, предлагается обосновывать выбор когнитивной эвристики, тех или иных упрощенных процедур принятия решений вместе с рассмотрением их инструментальной роли для достижения целей.

Процедура формулировки выбора (формат рамочного видения) и когнитивные процессы

Не останавливаясь на детальном рассмотрении основных аспектов теории перспективы, которые более подробно будут проанализированы далее, обратим внимание на отдельные ее постулаты с привязкой к социальному и политическому познанию и в плане критического осмысления научных достижений экспериментальных психологов. В психологической литературе она трактуется как одна из наиболее влиятельных теорий описательных моделей принятия решений и представляет собой ряд утверждений в отношении когнитивности человека. Основные компоненты включают S-образную функцию ценности, эффекты фрейминга или формирования рамочного видения, смещение когнитивных оценок субъективной вероятности. В то время как экономическая теория чистой прибыли оперировала понятием выгоды, полезности, теория перспективы вводит в научный оборот категорию «ценность», определяемую понятиями приобретений или потерь, которые существенно отличаются друг от друга. При этом S-образная функция для потерь - кривая ниже горизонтальной оси - резко идет вниз, а кри-

вая ценности (приобретения) расположена над горизонтальной осью, идет вверх и пологая по своей форме. Эти различия, которые легко представить в виде графика, и приводят к значительным последствиям, а именно: потери воспринимаются нами весомее, чем приобретения.

Д. Канеман и А. Тверски [83] рассматривают теорию перспективы как описательную теорию поведения человека в противовес экономической теории, которая, как они утверждают, носит явно предписывающий характер. Они доказывают, что существуют предсказуемые когнитивные смещения (предубеждения и предвзятость) при конструировании нами социального мира. Эти когнитивные смещения заставляют людей вести себя иначе, чем это предсказывается в экономической теории. Некоторые из подобных типов поведения нарушают фундаментальные принципы рациональности (в частности, эффекты фрейминга, оформления в сознании рамочного видения). А другие ставят под сомнение экономическое понятие рациональности, но, вероятно, не другие понятия рационального поведения.

Дж. Кваттрон и А. Тверски [104, с. 726] применили теорию перспективы к политике и разработали серию экспериментов, которые, как полагалось, демонстрируют превосходство теории перспективы над экономической теорией для объяснения политического поведения.

В частности, преобладание потерь согласовывается с тем, что на выборах нечестные политики не должны приходить к реальным рычагам политического управления, поскольку люди острее воспринимают возможные потери, связанные с неблагоприятной для них политической конъюнктурой, чем приобретения, связанные с благоприятным «раскладом сил». В ходе экспериментов ученые продемонстрировали, что подобное психологическое оформление может осложнять переговорный процесс, так как каждая из сторон формулирует возможное достижение соглашений в рамках потерь, кажущихся ей больше, чем извлекаемые при этом преимущества. Например, в ходе переговоров по сокращению МБР каждая из договаривающихся держав может решить, что больше теряет в безопасности при их уничтожении, чем получает гарантий безопасности от другой стороны.

Основываясь на подобной аргументации и других примерах, Д. Уиттмен доказывает, что экономический подход к объяснению поведения человека объясняет нам больше и лучше, чем теория перспективы, при описании реального поведения в политике и экономике.

Действительно, Дж. Кваттрон и А. Тверски представляют некоторые экспериментальные данные, демонстрирующие, что поведение избирателя иррационально. В одном из экспериментов их испытуемые не видят существенных различий между социальной политикой с 92 и 98% безработных; аналогичным образом они не видят большой разницы между 8-процентной и 2-процентной безработицей. Какие послед-

ствия это может иметь для рациональности политики? По мнению Д. Уиттмена, никаких, так как в условиях эксперимента ошибки мало значимы для всех участников, ошибки в данном случае «ничего не стоят». Фактически подобные эксперименты больше напоминают точки зрения людей на гипотетические ситуации. И проблема подобных экспериментов скорее заключается в трудности создания значимой экономической мотивации, стимулировании инициативы.

Действительно, в мире реальной политики претенденты соревнуются за доступ к ресурсам власти. Если политик при должности сформировал рамочное видение ситуации и оформляет аргументацию своей позиции в рамках безработицы, оппозиция может сформулировать выбор с точки зрения занятости или показать, что два метода равнозначны. Так как по теории игр выборы - это игра с нулевым выигрышем, время от времени будет «вознаграждаться» то один, то другой политик, а избиратели будут информироваться о допусках ими просчетах. На основании этого ученый делает заключение, что, даже если рамочное оформление выбора может изменить перцепции избирателей и сам их выбор, мы не найдем избирателей, которые будут обмануты психологическим механизмом формулировки выбора.

Кроме того, люди часто спорят по поводу предпочтений реализации того или иного политического курса. Условия эксперимента не позволяют им встретиться вместе и обсудить саму проблему. В отличие от экспериментальных условий на практике демократические процедуры и институты предназначены для выявления как можно большего числа альтернатив, сформированных на основе информированности, знания. Например, в конгрессе США существуют специализированные комитеты, большой штат профессионалов, разработаны процедуры дебатов при столкновении различных точек зрения [135].

Более важным представляется следующее: экономические и политические институты должны возникать таким образом, чтобы люди имплицитно делали верный выбор. Примером может быть то, что знающие и информированные политики могут использовать возможности политической системы таким образом, чтобы заручиться поддержкой и голосами избирателей без риска или с наименьшим риском. Опытный и знающий политик не обязательно будет говорить избирателям, какой политический курс он собирается проводить, просто он может пообещать им гораздо больше, сказав, что предпочитает ту или иную альтернативу. С учетом изложенных аргументов можно считать имеющей право на существование ту точку зрения, в соответствии с которой в условиях развитой демократической системы даже мало информированные избиратели имплицитно делают правильный выбор.

Третья проблема, связанная с эффектом конструирования нами социальной реальности, видится в том, что эффект рамочного видения

вряд ли будет наблюдаться во многих других экспериментах или реальной жизни. Например, могут возникнуть сомнения по поводу поддержки базовых выводов теории перспективы при таком эксперименте. Допустим, мы разбили избирателей и кандидатов на пост президента России в 1996 году на две группы. Первой группе даем установку, что по результатам опроса общественного мнения 25% избирателей высказались в пользу Б. Ельцина, и он на 2% обошел Г. Зюганова. Второй группе говорим, что 23% будут голосовать за Г. Зюганова, и он отстает на 2% голосов от Б. Ельцина. Группам задается вопрос по поводу предпочтений в отношении кандидатов. Трудно предположить, что результаты опроса будут отличаться до и после так называемого фрейминга.

Следуя критическому подходу к результатам экспериментальных исследований психологов-когнитивистов и несколько перефразировав А. Тверски и Д. Канемана [121], можно сказать, что испытуемые вводятся в заблуждение эффектом оформления в сознании самой проблемной ситуации только тогда, когда они весьма наивны и сама постановка проблемы выбора альтернативы (фрейминг) не вполне понятна. Но по мере того как люди приобретают все больше новых знаний (например, в ходе многочисленных избирательных кампаний), эффект рамочного видения становится более понятным. Другие познавательные задачи могут формировать те или иные канонические репрезентации автоматически и без когнитивных усилий. Например, визуальные объекты, кажется, не изменяются по форме, размеру или цвету, когда мы движемся вокруг них или когда меняется освещение. Ключ к существованию канонической формы - это размеры самого опыта. Таким образом, предлагается точка зрения, в соответствии с которой экспериментальные исследования влияния фрейминга воздействуют только на тех, у кого мало опыта в той или иной сфере деятельности.

Эффект оценочной рамки

Самая аналитическая часть теории перспективы S-образная «функция ценности» [31, с. 126] или полезности. При этом исходная точка оценивания в теории перспективы - это статус-кво. Когда предпочтительный вариант представлен так, что в конечном счете обеспечен выигрыш-приобретение, в данном случае общее значение функции ценности возрастает и лицо, принимающее решение, предпочитает гарантированный выигрыш альтернативе риска получить больше или ничего. Функция ценности падает, и люди идут на риск, если предпочтительный вариант сформулирован таким образом, что в итоге выглядит потерей.

В этом плане экспериментальные работы Дж. Кваттрона и А. Тверски 1979 года являются характерной иллюстрацией. Данные исследования подтвердили: 1) люди предпочитают гарантированный выигрыш 100-долларовой банкноты 50-процентным шансам выигрыша 200 долларов, 2) испытуемые шли на больший риск при альтернативе потери 1 000 или 500 долларов. Таким образом, индивид с S-образной функцией ценности предпочитает риск, когда речь идет о возможных потерях, но уклоняется от риска, когда речь идет о приобретениях. Эти экспериментальные результаты согласуются с теорией перспективы, но противоречат традиционной экономической модели поведения.

Оспаривая подобные выводы, Д. Уиттмен [134, с. 413] подчеркивает, что в данном случае мы не имеем дело с рыночным поведением, совпадающим с экспериментальным поведением. В качестве примера предлагается рассмотреть правила выплаты денег по «противопожарной» страховке: если сгорит принадлежащий вам дом, нельзя быть полностью уверенным, что страховка уже в кармане. В половине случаев страховые компании возмещают стоимость перестройки, а в другой половине случаев - скорее приходится платить самому потерпевшему той же самой компании. Поскольку страховые компании имеют дело с законом больших чисел, их риск нейтрален. Так как люди предпочитают риск при возможных потерях (по теории перспективы), то они либо сразу готовы заплатить за возможность компенсации, либо примут худший вариант (с 45-процентной возможностью компенсации).

Другой характеристикой теории перспективы является предпочтение нулевого статуса или референтной точки оценивания. С одной стороны, этот аналитический конструкт хорошо объясняет, почему многие вещи остаются для нас постоянными. С другой стороны, научный потенциал референтной точки оценивания для объяснения перемен кажется значительно меньшим. Например, Дж. Кваттрон и А. Тверски используют теорию перспективы для изучения проблемы контроля за гонкой вооружений и считают, что боязнь и стремление избежать потерь играют важную роль при заключении сделок и на переговорах. Каждая сторона может рассматривать свои собственные уступки как потери, которые будут для них весомее, чем положительные стороны, которых они добьются в результате уступок оппонентов. При переговорах относительно сокращения ядерных вооружений каждая сверхдержава может испытывать гораздо большее чувство потери безопасности при сокращении численности своих ракет, чем «увеличение» безопасности при уменьшении их количества оппонентами. Возможно, теория перспективы убедительно объясняет, почему так сложно прийти к какому-либо соглашению о контроле над гонкой вооружений. Вместе с тем, та же логика может привести нас к выводу о том, что

гонка вооружений маловероятна. В самом деле, каждая сторона «знает», что, если она увеличит число своих ракет, другая сторона ответит аналогичным образом. Каждая сверхдержава может почувствовать меньшую выгоду от «приращения» своей безопасности за счет увеличения числа своих ракет, но может более явственно ощущать потери в своей безопасности при сравнительно таком же увеличении количества ракет у другой стороны, т.е. фактически, если она увеличит число ракет и другая сторона увеличит число ракет на столько же, то перевесит чувство потери безопасности для страны.

Предпочтение статус-кво в качестве оценочной нулевой точки может иметь прикладное значение для исследований в области социального обеспечения. Например, вступают ли в противоречие с теорией перспективы и, более конкретно, с ее постулатом - потери могут ощущаться более остро, чем приобретения, - такие факты, когда богатые люди финансируют приюты для бедных? Когда богатые страны и организации дают деньги в долг или в качестве безвозмездной помощи менее благополучным в экономическом плане участникам международного сообщества или списывают их долги за прошлые годы?

Предвзятость на основе прошлого опыта

Мы часто говорим о субъективности тех или иных оценок, предвзятости и искажениях восприятия. Исследования американских психологов М. Снайдера и У. Свона [113] показали, что научный поиск может быть пристрастным за счет предвзятости индивида. Они продемонстрировали, что в море имеющейся информации люди ищут доказательства, которые скорее подтвердят их точку зрения, и игнорируют то, что не вписывается в сложившиеся представления. В их экспериментах испытуемые «скорее находили» доказательства, что Х экстраверт, когда им заранее давалась установка, что он экстраверт. Применяв эти результаты к политике, Ш. Розенберг доказывает, что восприятие избирателями различных кандидатов будет предвзятым в силу эффекта первого впечатления и, как результат этого, они будут иметь искаженную картину предложенного выбора.

Осмысление опыта этого эксперимента может вызвать некоторые сомнения. Чем более полное представление о кандидате получает избиратель, тем менее важен прошлый опыт. В реальном мире избиратель имеет множество возможностей оценить характеристики того или иного кандидата. Фотография кандидата или даже телевизионное интервью политика могут повлиять на него не так сильно, как это может показаться на первый взгляд. Но даже если они и оказывают такое сильное влияние на формирование впечатления, это не означает, что избиратели используют неверную или предвзятую эвристику. Во время

проведения экспериментов У. Своном и М. Снайдером испытуемые вряд ли ожидали, что экспериментатор будет преднамеренно вводить их в заблуждение. Возможно, участники эксперимента просто доверяли точке зрения профессионалов и просто подтвердили наличие ярко выраженной экстравертированности у "Х". В реальном мире избиратель имеет гораздо более весомый предшествующий опыт по поводу оценки тех или иных качеств политиков. Вполне может быть, что избиратель не примет на веру любое утверждение, если оно исходит от заинтересованной стороны (политика) и выглядит как работающее "на себя". Но избиратель может поверить, если оценка исходит от друга, которому тот доверяет.

Отклонения в политическом и экономическом поведении

Экспериментальные исследования когнитивных психологов и сторонников экономического подхода к рациональности индивидов обращают внимание на отклонения в поведении с точки зрения экономической теории. В отношении подобных отклонений Д. Уиттмен приводит следующие аргументы: 1) отклонения скорее исключения, чем правила, 2) некоторые из отклонений в поведении предсказаны в когнитивной психологии, но тогда и обычное поведение становится отклоняющимся от точки зрения когнитивной психологии, 3) некоторые типы отклоняющегося поведения в экономике являются также девиантными образцами в когнитивной психологии, 4) отклоняющееся поведение в политике и экономике имеет тенденцию быть вторичным следствием, 5) вполне возможно, что отклоняющиеся типы поведения «ждут своего часа», чтобы быть объясненными в рамках другой теории.

Например, рассмотрение закономерностей голосования избирателей на примерах США может привести в замешательство, если принимать во внимание такие конструкты теории перспективы, как эффект оформления, значимость статус-кво или исходной оценочной точки для принятия решений в отношении тех или иных предпочтений. В частности, это касается возможной зависимости между доходом и голосованием за республиканскую партию. При объяснении политического поведения теория перспективы связывает изменения в доходе скорее со статус-кво, чем с самим уровнем дохода. Поэтому исследователь, работающий в рамках теории перспективы, вряд ли будет рассчитывать, что существует корреляция между уровнями дохода и поведением избирателей. Сторонник теории будет полагать, что те избиратели, чей доход выше, чем средний, скорее будут голосовать за республиканцев.

Несмотря на утверждения когнитивных психологов о манипулируемости голосами, в целом ряде случаев наблюдается рациональное поведение избирателей: после гражданской войны в США афроамериканцы, как правило, голосовали за республиканскую партию [13, с. 216]. С периода депрессии они обычно голосовали за демократическую партию. Как объясняется это явление - как «максимизация пользы», как системная ошибка в суждении, связанная с эффектом оформления и другими когнитивными эвристиками? Вероятно, подобные примеры могут бросить определенную тень сомнений на возможность объяснения некоторых аспектов политической действительности с точки зрения современного состояния психологической науки. Так или иначе, в том виде, в каком сейчас существует теория ожидаемой полезности, она имеет определенные издержки при прогнозировании поведения в экономическом и политическом рынках (так же как и теория перспективы). Возможно, одной из немногих теорий, которые устоялись в плане прогнозирования, является закон Дюверже [13, с. 216].

Закон Дюверже гласит, что системы мажоритарного правления (такая, как, например, избирательная система, которая существовала до недавнего времени во Франции) будут иметь больше политических партий, чем система «плюрального» правления (например, как в США). Данное обстоятельство связывается с тем, что максимизация ожидаемой полезности означает: избиратель не захочет потерять голос, чтобы проголосовать за третью партию в системе правления, подобной США. В этом случае вполне возможно возникновение вопроса: что может предсказать теория перспективы в этом плане? Вероятно, боязнь потерь и утрат со стороны избирателей предсказывает однопартийное правление во всех демократических системах, потому что избиратели ощущают более болезненно потери в статус-кво, чем выигрыши, новые победы. С другой стороны, боязнь потерь может привести к тому, что при любой системе правления не будет радикальных партий, поскольку «восприимчивость» избирателей к потерям выше, чем к выигрышам, приобретениям в фигуральном смысле. С учетом обозначенных выше нерешенных теоретических и практических проблем ряд ученых, в числе которых Д. Уиттмен, считают, что в политическом мире теория перспективы, «пришедшая на смену» теории ожидаемой полезности, скорее всего объясняет только незначительные отклонения от рассмотренных выше закономерностей.

Проблема адекватного отражения реальности

Другое немаловажное обстоятельство, которое используется в плане резкой критики выводов психологов, связывается с некоторой надуманностью при объяснении реальных событий. Это дается в привязке к двум моментам. Первый - объяснение событий или явлений действительности после их свершения, но не их прогнозирование. Дело в том, что в теориях психологов-когнитивистов объективная реальность может совпадать, а может и не совпадать с субъективными представлениями; кроме того, функции пользы неустойчивы. Поскольку субъективные убеждения могут быть сформулированы только на основе поведения, начиная с небольшого ряда поведенческих отношений, можно без особого труда вывести субъективные убеждения, которые согласуются с объективной реальностью.

Например, при анализе S-образной кривой Дж. Кваттрон и А. Тверски [104] доказывают, что пришедшие к власти политики имеют выгоду от стабильной социально-политической ситуации, а претенденты на власть, будучи азартными игроками, заинтересованы и получают выгоду от нестабильности. Иначе говоря, человек делает свои ставки и идет на риск при возможных проигрышах и предпочитает верную выгоду в случае с приобретениями. Можно считать, что статус-кво, или исходная точка оценки, представляет существующие экономические и политические условия для уже находящихся при власти индивидов. Следовательно, неважно, насколько плоха существующая объективная реальность, избиратель не будет голосовать за более рискованного кандидата от оппозиции, если «видит», что ожидаемый результат будет почти тот же самый. Конечно, нетрудно представить возможный контраргумент, что статус-кво может и не измениться так быстро, а оценочная рамка избирателя основана на историческом опыте.

По мнению критиков результатов экспериментальных исследований психологов, ключевым моментом в данной ситуации выступает то обстоятельство, что, если исследователь обладает достаточной свободой действий и может указать конкретную точку тех или иных альтернативных вариантов выбора на S-образной кривой субъективной полезности, тогда он всегда может «подвести» нужную теоретическую базу под имеющийся фактический материал. Таким образом, упреки связаны с тем, что все объясняется потом, но не предсказывается заранее. Действительно, в теории ожидаемой полезности это особенно важная проблема, потому что мы не видим функцию полезности непосредственно, прямо: скорее ее форма выводится из наблюдаемого поведения.

Можно упомянуть и еще одну форму предвзятости в трактовке субъективной вероятности у психологов с точки зрения сторонников экономической модели. В частности, теория перспективы допускает отличие субъективной вероятности от объективной. Она предполагает, что индивиды допускают недооценку очень низких объективных вероятностей и завышают низкие объективные вероятности, недооценивают средние и незначительно высокие объективные вероятности. Однако степень пере- или недооценки не конкретизируется, что позволяет исследователю несколько вольно обращаться с выводами. Таким образом, теория перспективы отличается от теории ожидаемой выгоды (полезности) своим отношением к вероятности того или иного результата. Рассматривая предпочтения как соотношение «весомости» [31, с. 129], значимости, она трактует эту весомость того или иного решения как не зависящую от вероятности. Совершенно особо теория перспективы постулирует, что весомость решения имеет тенденцию завышать маленькую вероятность и занижать большую. Сформулированная американскими учеными тенденция завышать шансы большой потери используется страховыми компаниями.

В отличие от психологов ученые-экономисты полагают, что не имеют такой свободы действий в оценке явлений. Так, например, они считают, что в среднем субъективная вероятность у индивида - это беспристрастная оценка объективной вероятности. А поскольку субъективные вероятности и форма функции пользы могут быть выведены на основе изучения поведения, то необходимо быть особенно осторожным, чтобы для объяснения результата определенные характеристики поведения не изменились.

Некоторые выводы по поводу критики подхода психологов к социальному и политическому познанию

Как отмечалось ранее, исследования в когнитивной и социальной психологии свидетельствуют в пользу того, что люди не обладают оптимальными навыками по сбору, интерпретации и обработке информации в плане распознавания, запоминания, осмысления, оценки обстоятельств и последствий выборов, сделанных в условиях, типичных для политической жизни. Вполне возможно, что данный подход характерен для большинства избирателей. Означает ли это, что они будут поступать против их собственных интересов? Скорее всего, нет. Во многих областях знания индивиды не имеют также “соответствующих навыков и знаний”, не обладают какими-то когнитивными способностями, но принимают верные решения. Например, люди не знают различия меж-

ду определенными видами лекарств, но при этом они полагаются на врачей; мы затрудняемся сделать правильный выбор в области специализированного знания и полагаемся на знания специалистов.

В политической сфере по мере ее становления появляется ряд институтов, которые снижают когнитивную нагрузку на среднего избирателя. Например, партии и кандидаты создают себе репутацию, формируют свой «имидж» таким образом, что избирателям нет необходимости разбираться в деталях их программ. Группы давления и лидеры общественного мнения также могут быть хорошим источником информации, если ваши цели совпадают с целями какой-то конкретной социальной или политической группы. В конечном счете, всегда можно положиться на совет надежных и верных друзей.

Демократическая политика, поскольку она опирается на мнение большинства, вероятно, может функционировать достаточно эффективно, несмотря на присутствие большого числа плохо информированных избирателей, которые искаженно воспринимают реальность. Более того, определенные категории людей без адекватных когнитивных навыков просто не голосуют (например, дети). Существует множество статей по когнитивной психологии, демонстрирующих ограниченные когнитивные способности людей. Например, людям трудно запоминать ряд произвольных чисел. Обычно в этом нет необходимости, всегда можно найти необходимую информацию в различных справочниках. Вместе с тем когнитивные психологи судят об эффективности политических институтов главным образом на основе экспериментальных данных. Более того, в окружающем нас мире возникает множество ситуаций, в которых «работают» и субъективные смещения, различные эвристики, эффекты зависимости от контекста, формулировки выбора - все эти обстоятельства учесть подчас просто невозможно.

А. Тверски и Д. Канеман доказали, что люди используют когнитивные схемы, которые уже имеются в наличии, но не те, которые были бы самыми полезными. Другие психологи рассматривают людей как “когнитивных скряг” [2, с. 139], которые минимизируют процесс обработки информации. Функция полезности в этом случае выглядит весьма странно: единственные затраты, которые приходится делать, - это затраты на принятие решений. Как таковой выгоды, полезности просто нет. Чаще всего в подобных случаях люди сбрасывают со счетов «маргинально ожидаемую выгоду от поиска дополнительной информации и когниций с маргинально ожидаемыми затратами на принятие решений» [13, с. 220]. Если стоимость ошибки для них несущественна (как ответ на вопрос в ходе эксперимента), тогда может использоваться, затрачиваться незначительная часть когнитивных усилий. Если ошибка приведет к значительным затратам (как, например, закупка военного оборудования), тогда для решения познавательных задач задействуется

более сложная когнитивная схема, более сложная эвристика. Более того, будет предпринято больше усилий, связанных с процессами научения, получения дополнительных консультаций, разделения интеллектуального труда. Чем важнее принимаемое решение, тем скорее фактическое решение приблизится к такому варианту решения, который должен быть принят при наличии соответствующей информации.

Создает ли модель когнитивных психологов адекватную основу для понимания принятия решений в условиях становления политики в нашем понимании? Приведенные выше рассуждения свидетельствуют в пользу того, что экспериментальные исследования когнитивной психологии учитывают и принимают во внимание такие факторы, как становление, развитие политических институтов, конкуренцию в политике и экономике, преимущества, значительный опыт, инициативы. Некоторые результаты исследований фактически демонстрируют оптимальное принятие решений в контексте эксперимента.

С другой стороны, когнитивная психология и социальная психология не представляют собой единое целое, уже окончательно оформившуюся парадигму. В этом случае научный аппарат должен использоваться для объяснения политических явлений и процессов наравне с другими отраслями академического знания. Вероятно, в будущем психологи более рельефно продемонстрируют успехи человечества в плане развития когнитивных способностей, социального и политического познания, а не только наши ошибки восприятия и познания мира. Было бы крайне перспективным в научном плане взаимодействие с политологами, например, в том, как становление различных политических институтов, демократических процедур «исправляют» различные субъективные смещения, помогают преодолеть тенденциозность в восприятии и оценках окружающей нас политической и социальной действительности.

После дискуссии по сложным проблемам рациональности и познания социальной и политической реальности, различной природы экономического и политического рынков представляется наиболее интересным рассмотреть саму теорию перспективы и ее аналитический аппарат. Дело в том, что предшествовавшее изложение материала уже ввело читателя в круг тех проблем, которые связаны с этой теорией. По поводу нее в последнее время ведется много ожесточенных споров среди ученых и практиков. Несмотря на приводившиеся выше различные суждения о ней, хочется верить, что читатель сформирует свое отношение к новому направлению психологической мысли.

ГЛАВА 2

Теория перспективы

Основные положения теории перспективы

Теория перспективы является описательной, выведенной эмпирическим путем моделью принятия решений. Эмпирическая природа теории перспективы поднимает ряд вопросов нормативного характера. Нормативный подход связан с поиском оптимального варианта решения с учетом поставленной цели и конкретных обстоятельств. Таким образом, задача заключается в том, чтобы максимизировать вознаграждение и минимизировать затраты. Нормативные теории не выводятся на основе эмпирии, носят предписывающий характер, они формальные, основаны на дедуктивных умозаключениях и могут быть только проверены эмпирическим путем. В отличие от нормативных теорий описательные теории, в основе которых лежат доказательства, полученные эмпирическим путем, рассматривают, как люди фактически принимают решения. Их выводы сделаны на экспериментальном материале. Обычно нормативной теории предшествуют исследования описательного характера. «Примирение» нормативного и эмпирического подходов - процесс сложный и долгий. Обратившись к теории перспективы мы не настаиваем на том, что людям следует принимать решения в соответствии с ее «принципиальной схемой»; ясно только то, что в целом ряде случаев они уже принимают решения именно таким образом, каким его описывает данная теория.

Эта теория получила развитие в качестве альтернативного варианта нормативной модели выбора, представленного различными вариантами теории ожидаемой полезности. Доказательства правомерности теории получены в основном экспериментальным путем, который одновременно продемонстрировал неадекватность нормативных моделей выбора решения для объяснения фактического поведения, связанного с процессом принятия решений.

Экспериментальные исследования А. Тверски и Д. Канемана подтвердили то обстоятельство, что фактическое поведение большинства людей систематически нарушает базовые постулаты теории ожидаемой пользы. В частности, экспериментальные исследования подтвердили, что поведение людей не «вписывается» в модель ожидаемой полезности. Оказалось, люди более чувствительны к отклонениям от точки оценивания или оценочной рамки (статус-кво) в сторону потерь (проигрышей) или приобретений (выигрышей), а не к уровню богатства и

благополучия [83, с. 277]. Зависимость оценки исходов событий (ценностей) от оценочной рамки - базовое аналитическое предположение теории перспективы [119, с. 1039]. Это вошло в противоречие с нормативными аспектами теории выбора. Ученые предложили выведенную эмпирическим путем теорию выбора, которая описывала фактическое положение дел. Эту модель и назвали теорией перспективы. По своей природе она скорее индуктивна, чем дедуктивна. Теория перспективы основана на психофизических моделях, которые более двух веков назад рассматривал Д. Бернулли [99, с. 18].

Обычно психофизика исследует точные взаимосвязи, как правило описываемые в математических формулах, между физическим миром и психологическими параметрами. Целью является определение той точки, в которой физический стимул воспринимается психологически субъектом как сенсорное изменение. Большинство исследований в области восприятия определяют, например, что физический стимул должен усиливаться в геометрической прогрессии, чтобы психологические параметры увеличивались арифметически. На графиках это представлено вогнутой кривой. А. Тверски и Д. Канеман применили психофизические принципы к изучению оценки и принятия решений. Люди не могут с уверенностью говорить о тех мыслительных процессах, которые происходят в нашем сознании, чтобы ретранслировать увиденное в образ, точно таким же образом мы не знаем о тех «расчетах», которые происходят в мозгу при оценке и формировании выбора. Люди принимают решения в соответствии с тем, как мозг обрабатывает и понимает информацию не только с точки зрения ее значимости (полезности) для определенного выбора. Работы ученых доказывают, что описательные и нормативные теории не могут быть объединены в одну адекватную модель выбора, как это пытались до них сделать Д. Ньюман и О. Моргенштерн [31, с. 111], используя теорию ожидаемой выгоды: будучи эмпирически точными в описательной части, теории не соответствуют основным нормативным законам. Таким образом, они доказывают, что от нормативных теорий необходимо полностью отказаться при анализе оценки и принятия решений, поскольку они не обеспечивают адекватного представления о процессе действительного принятия решений.

Теория перспективы использует определенный категориальный аппарат своих предшественниц (ожидаемая полезность). Аналогично результатам Д. Бернулли, функция ценности (эффект оценки исходов событий) теории перспективы предполагает, что форма S-образной кривой на графике одинакова для всех. Как и у Д. Ньюмана с О. Моргенштерном, теория признает, что кривая не является прямой линией и что функция полезности этой кривой может отличаться у разных индивидов.

В классических моделях принятия решений полезность понимается как существующая независимо от вероятности и является тем ценностным значением, которое индивид связывает с данной целью. Несложно продемонстрировать, что люди чаще всего затрудняются давать точные и надежные оценки своей пользы или выгоды в чем-то. По этой причине гораздо более сильным основанием выступает иное определение полезности и выгоды с точки зрения психологической теории, как это и сделано в теории перспективы: основная эмпирически изученная функция полезности состоит в том, что ее рост для выигрышей идет медленнее, чем спад - для проигрышей [35, с. 386]. «Открытием» является то, что представленная на графике кривая отличается по своим характеристикам в области потерь и выигрышей, приобретений. Более того, ее форма одинакова для всех индивидов. По этой причине при анализе ценностей (оценки исходов событий) и решений нет необходимости знать конкретное проявление «полезности» для того, кто принимает решение в каждом случае. Как только становится понятным способ оформления, формат рамочного видения, прогнозирование склонности к риску становится возможным безотносительно к конкретной выгоде индивида, принимающего решение.

Риск

Если теория точно описывает процесс принятия решений индивидом, тогда она может быть использована и для прогнозирования его склонности к риску в различных ситуациях. Формулируя более точно, теория перспективы показывает, как изучение сферы принятия политических решений, операционализация которых осуществляется в рамках формата потерь или выигрышей, может быть использовано для исследования предсказуемых тенденций склонности к риску. Динамика в направлении потерь-выигрышей и объясняет причинные механизмы, которые лежат за конкретными вариантами выборов альтернатив решений в области международных отношений, включая переговорный процесс, заключение соглашений, урегулирование кризисов. Таким образом, формат рамочного видения политиков (независимая переменная) позволяет сформировать представление о субъективном восприятии ситуации лицом, принимающим решение.

В числе источников информации такого исследования - мемуары политиков, интервью, опросы общественного мнения, публичные выступления и т.д. При этом зависимой переменной выступает склонность к риску, рассматриваемая или как его боязнь, или, наоборот, готовность к риску. И степень риска, связанного с тем или иным решением, оценивается по различию между вариантами его альтернатив. Важно подчеркнуть, что установка на риск графически определяется ком-

бинацией S-образной функции ценности и функцией вероятностного оценивания исхода события, а не только одной функцией ценности (эффектом оценки исхода события). Данная комбинация обычно и определяет склонность к риску. Таким образом, политическое поведение изучается не просто путем переноса психологии индивида, а в тесной взаимосвязи с ситуационными факторами.

Как уже упоминалось, теория перспективы связана с принятием решений в ситуациях неопределенности и риска. Риск является важным компонентом выбора альтернатив. Он трудно поддается операционализации. В теории перспективы при операционализации риска в качестве самостоятельного параметра исследователи прибегают скорее к экономическим аналогиям и риск анализируется в рамках относительных изменений в конечных результатах выбранных альтернатив решений.

Один из путей осмысления риска - связать его с угрозой существующим ценностям. Поведение в ситуации риска прямо связано с динамикой взаимодействия тех факторов, которые, с одной стороны, могут угрожать этим ценностям, а с другой – способствовать формированию иных. По своей природе риск подразумевает боязнь потерь, утрат каких-то ценностей или опасений по достижению поставленных задач и целей. Оценка риска всегда носит вероятностный характер. Вместе с тем, изучение риска часто более конкретно, чем исследование утрат, потерь, определения которых присутствуют во многих теориях принятия решений. В предлагаемом подходе к принятию решений риск не является статическим компонентом действительности, у него есть своя динамика, он зависит от ситуации. По мере того как с течением времени под влиянием внутренних и внешних факторов меняются ценности, восприятие угрозы, а следовательно, и риска также меняется. При этом концепты ценностей и угрозы остаются неизменно важными для индивида, принимающего решения.

Объяснение боязни риска в политике не обязательно полностью связано с психологией. Например, различные внутривнутриполитические и внешнеполитические процессы могут объяснять происходящие изменения. Так, политические лидеры, которые допускают даже ограниченную возможность своего поражения, скорее всего будут «наказаны» избирателями на выборах. Ставка на риск в обмен на шанс избежать проигрыша, а возможно, даже и победить может выглядеть иррационально с точки зрения национальных интересов. Но она будет выглядеть рационально с точки зрения стремящегося к еще большей власти политика.

Крупные и малые национальные потери не всегда ассоциируются с утратой политической власти и престижа. Вместе с тем, небольших потерь в политике иногда бывает достаточно для того, чтобы проиг-

рать, например, следующие выборы; наоборот, более значимые потери могут снискать всеобщую поддержку политику: многое зависит от того, как формируется видение этих проблем в своей среде. Например, именно в этом ключе ряд американских ученых рассматривают то обстоятельство, что во время “холодной войны” советское политическое руководство шло на высокую степень риска, чтобы избежать возможных потерь, так как отход от занимаемых позиций в значительной степени повредил бы правящей коалиции.

С психологической точки зрения, предрасположенность к риску рассматривается в качестве устойчивой черты личности, эта предрасположенность влияет на его поведение в различных ситуациях. Вместе с тем, в данном случае анализ предрасположенности индивида к риску не является объектом нашего изучения, мы понимаем риск как функцию такой ситуации, которая связана или с определенными потерями в виде эмоциональных затрат, страхом, или с более приятными ожиданиями каких-то побед, приобретений, выигрышей, т.е. расширением возможностей в широком смысле. Иначе говоря, мы не рассматриваем риск как предопределенное заранее качество психологической структуры личности, принимающей решение.

В самом общем виде наша задача связана с объяснением определенных отклонений в политическом и международном поведении государств, политических лидеров, когда риск достигает своей кульминации и на карту ставятся не только жизни многих людей, народов, но и государственность, престиж, суверенитет. Во многом подобные ситуации риска связаны с международной политикой. Это как раз та ниша, где политический истеблишмент всех стран объединяет одна проблема - риска и необходимости выбора из числа различных альтернатив. Лежащий в основе склонности к риску механизм может объяснить и предсказать развитие многих политических явлений, особенно тех, которые протекают в условиях высокой неопределенности, отсутствия полной и достаточной информации.

Так или иначе, риск присущ любой ситуации, где есть неопределенность; эта неопределенность тем выше, чем больше ставки. Таким образом, решения, принимаемые в ситуациях предельно ясных и понятных, делают понятными и предсказуемыми результаты. Однако в политической сфере лишь незначительное число решений принимается в подобных условиях. И каждое важное «судьбоносное» решение включает элемент риска. Когда политик сталкивается с проблемой «как быть?», «что делать?», он решает, какие факторы влияют на его выбор. По своей природе эта оценка изначально субъективна и крайне неопределенна с самого начала.

Действительно, решения принимать трудно, потому что приходится рисковать. Те решения, о которых мы говорим, не принимаются

«с ходу», автоматически, по привычке или непоследовательно. На самом деле то, что мы называем решением, представляет собой составную часть долгого процесса принятия решения.

Самым обычным примером ситуации риска и неопределенности в принятии решений является избирательная кампания. Когда претендент хочет занять выборную политическую должность, ему приходится принимать многочисленные решения о политической платформе, тактике и стратегии, на какую группу населения опереться, где взять недостающие финансовые средства на рекламу, и т.д. И все эти решения связаны с боязнью ошибиться при выборе «своей» социальной базы поддержки, затрат времени и ресурсов «не по назначению». В конечном счете неверное решение может стоить кандидату вообще всей выборной кампании. Таким образом, тот или иной выбор из числа имеющихся альтернатив, связанный с проведением избирательной кампании, включает значительный элемент риска при анализе внутренней политики. В международных отношениях цена риска еще больше - напряженность, вооруженная конфронтация.

Основные стадии принятия решений

Среди научной литературы имеется значительное число работ по принятию решений в ситуациях стресса, высокой неопределенности, нехватки информации [21; 13, с. 227]. Теория перспективы объясняет общую модель выбора. Являясь одновременно описательной и эмпирической по своей природе, теория рассматривает две главные стадии принятия решений: оформление решения, или его рамочное видение, и оценивание вариантов выбора. Первая стадия связана с многочисленными эффектами формирования рамочного видения (фрейминга), выделением и фиксированием формата оформления выбора; стадия оценки включает процесс «взвешивания» имеющихся альтернатив. На решение влияют два теоретических конструкта, один из которых замыкается на субъективно воспринимаемую ценность, другой - на «перцептуальную» вероятность [99, с. 20]. На стадии оценивания комбинируются значения возможных исходов событий с их «взвешенными» вероятностями, а затем максимизируется конечный продукт (перспективная полезность).

В основе решений лежат суждения. Суждения - наша оценка внешних обстоятельств. Решения включают внутренний конфликт по поводу компромисса ценностей. Они даются трудно, когда цели преследуют противоречивые ценности. Процесс принятия решений включает в себя ряд последовательных операций, в числе которых суждение на основе какого-то умозаключения по поводу оценки вероятности наступления тех или иных событий в мире. Суждение само по себе часто

выносятся в условиях неопределенности, поскольку мы заранее не можем быть уверены в наступлении именно тех или иных последствий. Другой элемент - принятие решения на основе внутренней оценки значимости или ценности имеющихся альтернатив. Решения принимаются с определенным риском, поскольку на карту ставится какая-то ценность в широком смысле. Хотя решения и принимаются на основе тех или иных суждений, теория перспективы прежде всего теория принятия решений, а не наших суждений, которые субъективны по своей природе.

В силу структуры процесса принятия решений для лиц, принимающих эти решения, свойственна определенная тенденциозность в суждениях еще до того, как мы сталкиваемся с когнитивными смещениями при самом принятии решения. Как уже отмечалось, принятие решений в ситуации риска основано на суждениях, выводах в условиях неопределенности. Этот элемент также представляет значительную трудность для политического анализа, поскольку компенсация неопределенности осуществляется через различные эвристики.

Эвристики - это один из путей, способов осмысления информации; они связаны с приблизительными когнитивными стратегиями, т.е. упрощенными правилами нашего познания реальности, поскольку людям свойственно «экономить» мыслительную энергию. Таким образом, неизбежное использование тех или иных эвристик приводит к тенденциозности, субъективным смещениям.

Таким образом, умозаключения, к которым люди приходят в политике, делаются в ситуациях неопределенности, а следующие за ними решения принимаются в условиях той или иной степени риска. Риск связан с наличием возможности проигрыша, потери, утраты, поражения (в широком смысле все они подпадают под категорию «потери») и состоит из двух компонентов – неконтролируемых обстоятельств, возможности неблагоприятного исхода и самой потери в статусе, престиже... Оценка вероятности неблагоприятного развития событий может быть искажена теми умозаключениями, к которым мы приходим. Оценка другого компонента риска - потери - зависит от ее размеров. Понимаемый таким образом риск связан с тем, «чего и сколько мы теряем» [63, с. 6]. А когда мы соотносим риск со значимостью для нас какой-то ценности, эта соотносимость часто выражается в понятии «полезность» (вошло в научный оборот из экономической теории). Таким образом, исследование риска должно включать изучение вероятности наступления тех или иных последствий, а также их относительную значимость, «ценность» для лица, принимающего решение. Теория перспективы выглядит менее академически жесткой по сравнению с теориями рационального выбора, но в действительности она оказыва-

ется более аналитически точной: именно психологический аспект делает ее более адекватной действительности.

Суждения и эвристики

Как уже упоминалось, тенденциозность и различные субъективные смещения, «заложенные» в эвристиках, оказывают существенное влияние на наши суждения. Однако это не означает, что суждения обязательно должны основываться на эвристиках. Их наиболее вероятное использование связано с наличием ряда условий. В их числе: отсутствие времени для обдумывания ситуации, «информационная перегрузка», когда нет возможности «обработать», осмыслить всю информацию, когда рассматриваемые вопросы для нас малозначительны в плане их той или иной «ценности», когда имеется слишком мало информации или знаний для квалифицированного суждения и соответствующая эвристика «сама» приходит в голову при возникновении проблемы [2, с. 157]. А это как раз и есть те ситуации, в которых чаще всего принимаются политические решения.

Таким образом, процесс вынесения суждения имеет важное значение для понимания возможных альтернатив решения. В теории перспективы принятие решений ставится в зависимость от так называемого рамочного видения проблемы. В этом случае влияние неопределенности на суждение значимо для формирования последующего рамочного видения, оценки альтернатив и принятия решения. Формирование рамочного видения связано с определенными субъективными смещениями, тем или иным уровнем тенденциозности. Данное явление в психологии называют общим собирательным термином «эвристики суждений». Достаточно перечислить наиболее распространенные [31, с. 141-165, 183-191] [2, с. 151-156]. Это эвристики репрезентативности (вероятность отнесения объекта к конкретной категории основана на внешнем сходстве): например, использование исторических аналогий военных действий во Вьетнаме, Афганистане, Африке применительно к ситуациям в Косово, Чечне; эвристики доступности (интуитивный процесс, при котором суждение выносится на основе частоты, повторяемости события и легкости ассоциаций, вызываемых им в воображении, памяти): например, из-за особенностей освещения в СМИ любые случаи насильственной смерти «всплывают» в памяти быстрее, чем самоубийства, хотя частота повторяемости последних может быть больше; эвристики психологической привязки (люди «подгоняют» несоответствующие величины, значения, те или иные ценности к уже известным им, которые выступают в качестве «психологических якорей» и «тянут назад»): например, на переговорах по сокращению ядерных вооружений после получения ве-

роятных данных о наибольшем числе ракет, которые может иметь оппонент, уже трудно оценить его реальный военный потенциал и т.д.

Как отмечалось ранее, эвристики, используемые в суждениях, могут влиять на оформление рамочного видения вариантов возможных альтернатив до самого выбора. Понятие рамочного видения является одним из наиболее важных компонентов в теории перспективы, поскольку в его формирование можно вмешиваться или просто манипулировать им. Например, если советники политического лидера уверены в том, что способ подачи другим информации, ее структурирование могут быть использованы в групповых интересах, в таком случае окружение руководителя может манипулировать ею для реализации своих целей и побуждения других к желаемому выбору альтернативы. Это может быть достигнуто за счет представления дополнительных вариантов решений, которые направлены в пользу их узко эгоистической политики. В подобных обстоятельствах ближайшее окружение или советники могут привлечь лицо, принимающее решения национальной важности, на свою сторону, даже не вызывая у него и тени подозрения в каких-то ухищрениях. Таким образом, формат рамочного видения проблемы искусственно меняется.

Подводя итоги рассмотренного выше, можно выделить следующие основные компоненты теории перспективы, на которых мы остановимся ниже.

Формирование рамочного видения проблемной ситуации

Эффект рамочного видения проблемы связан с тем, что он влияет на формирование выбора индивидом, принимающим решение. Эта аналитическая конструкция теории перспективы представляется весьма важной по ряду моментов. Дело в том, что в целом ряде ситуаций политик не видит у себя «в наличии» значимых вариантов выбора. Происходит конструирование этих вариантов в сознании и их «просчитывание», или они уже предстают в готовом виде. В этом плане существенную помощь политику оказывает сложившаяся система представлений о политике и международных отношениях. Она имеет свое когнитивное и политическое приложение: дает «готовые» ответы на вопросы об окружающем мире, способствует принятию решений, определяя направления, в рамках которых следует искать варианты ответов, дает точку отсчета в оценке последствий решений и их значимости. Все это согласовывает политические представления, делает их непротиворечивыми. Более подробно данные аспекты рассматриваются в рамках подходов, связанных с когнитивным соответствием.

Идентификация исходной точки оценивания определяется процессом формирования рамочного видения, а изменение в предпочтениях и выборе как результат изменения оценочной рамки понимается как эффект рамочного видения проблемы. Например, А. Тверски и Д. Канеман [120, с. 260] провели следующий эксперимент: испытуемых ознакомили с гипотетической ситуацией - США готовится бороться со вспышкой редкой азиатской болезни. Ожидается, что от нее могут умереть 600 человек. Разработаны две альтернативные программы. Научные оценки последствий представлены форматами-рамками выживания-смертности: 1) в случае принятия программы «А» двести человек будут спасены, при принятии программы «Б» с вероятностью $1/3$ спасутся все, но с вероятностью $2/3$ могут погибнуть все; 2) при принятии программы «С» 400 человек погибнут. При принятии программы «Д» с вероятностью $1/3$ не умрет никто, но с вероятностью $2/3$ умрет 600 человек. В формате рамки выживания 72% испытуемых предпочли программу Б. В формате рамки смертности 78% предпочли программу Д. Таким образом, выбор решения обусловлен эффектом рамочной структуры.

Зависимость от оценочной рамки и эффект рамочного видения выступают в качестве крайне важных теоретических концептов теории перспектив. Обратимость предпочтений возможного варианта выбора, вызванная изменениями в оценочной рамке, а не изменениями субъективной полезности или вероятности, трудно примирить с теорией ожидаемой полезности или теориями рационального выбора в более общем плане: они нарушают фундаментальные предположения о том, что логически идентичные выборы исходов или альтернатив проблемы должны давать сходные результаты. Тот факт, что наше поведение должно измениться в зависимости от того, видим ли мы стакан наполовину пустым или наполовину наполненным, не так легко вписать в объяснения теории рационального выбора [120, с. 252-257; 93, с. 92-93]. В этом плане типичным примером может быть рассматривавшийся эксперимент с азиатским гриппом, когда экспериментатор манипулирует оценочной рамкой, переоформляет видение проблемы (рефрейминг) и т.д.

В определенном смысле деятельность по определению и «конструированию» вариантов тех или иных выборов альтернатив является главным аспектом творческого процесса принятия решений. На выбор могут повлиять различные манипуляции при конструировании вариантов альтернатив. Принимая те или иные решения, политические управленцы часто не осознают эти влияния и прибегают к интуитивной оценке заранее определенных вариантов выборов альтернатив. Это происходит по той причине, что они часто просто не могут предвидеть то, как может происходить искажение более рациональных мыслитель-

ных процедур. Таким образом, описательная модель выбора должна быть более «чувствительна» к влиянию процессов формирования рамочного видения проблемы.

Представляется, что оформление в сознании рамочного видения происходит примерно следующим образом. Прежде всего, на сам процесс влияет то, как представлен в сознании сам выбор, а также культурные нормы, привычки, ожидания индивида, принимающего то или иное решение. Эти нормы и привычки, вероятнее всего, имеют отношение к идиосинкразическим характеристикам конкретного индивида. На его ожидания могут оказывать влияние многочисленные когнитивные смещения. Несмотря на это, формирование рамочного видения (фрейминг) в плане представления вариантов выборов все равно может быть описано системно.

Процесс, который находится как бы за кулисами формирования рамочного видения, связан с упрощением оценки альтернатив выбора, которые возникают перед политиком. Он представлен рядом процедур. По мнению Р. МакДермотт [99, с. 22], наиболее важной из них является так называемая «приемлемость» альтернативы. Считается, что, как только политик сталкивается с приемлемой формулировкой выбора, тогда уже менее всего возможно ее изменение. Исключения редки: например, мы обычно говорим об уровне безработицы, а не занятости. Следующая процедура - «выделение» (когда люди делают выбор, они склонны больше сосредоточивать внимание на наиболее важных факторах, имеющих непосредственное отношение к проблеме; иные связанные с решением проблемы обстоятельства часто не принимаются во внимание).

Кроме того, во фрейминге обычно рассматриваются психологические механизмы кодирования (категоризации целей в формате потерь-выигрышей), комбинирования (тенденция просчитывать вероятность идентичных альтернатив в пользу того или иного результата) и отмены сделанного выбора. В числе других операций выделяются упрощение и выявление преобладающей или доминантной альтернативы. Сущность данных механизмов понятна из самих названий и не требует дополнительного пояснения. Выделенные процедуры оформления рамочного видения имеют важное значение из-за того, что они тем или иным образом влияют на оформление проблемы в сознании. Поскольку процедуры оформления выбора делают процесс принятия решения более эффективным, они задействуются часто.

Однако порядок операций может меняться; последовательность процессов обработки информации может влиять на результаты процесса оценки. Процессы кодирования и фрейминга происходят произвольно, часто встречаются в повседневной жизни. Например, реклама в определенном смысле нечто большее, чем просто структурированная

презентация продукта в рамках контекста, который предназначен для демонстрации высокого качества и преимуществ данного продукта. Чтобы достичь своей цели, специалист в области рекламы оформляет образ продукта таким образом, чтобы вызвать рекламируемые качества и напомнить потребителю, почему данный продукт лучше по качеству, цене и т.д. Распространение сплетен и слухов - другой примечательный пример: люди часто формируют свое представление о чем-то, даже не зная, является ли это правдой или вымыслом. Таким образом, слухи и сплетни могут быть оформлены в «оценочной рамке» их источника, так как последний, распространяя их, может преследовать цели «выигрыша» за счет нанесения вреда репутации другого человека.

Для политической сферы изложенное выше имеет следующую практическую значимость. Например, без изменения сущностного содержания информации на выбор может влиять порядок и способ представления имеющихся альтернатив. В данном ключе формирование рамочного видения, или фрейминг, становится тем мощным психологическим механизмом, используя который ближайшее окружение политика из числа советников, друзей, консультантов может структурировать варианты выбора и таким образом повлиять на принятие решения. Манипуляция формированием рамочного видения имеет значительные последствия для конечного результата (решения): прибегая к ней, искусственные политические управленцы могут использовать данное обстоятельство в своих интересах. Например, формирование благоприятного рамочного видения проблем с точки зрения заинтересованного лица возможно за счет исключения более приемлемых вариантов из списка рассматриваемых альтернатив. Это может быть достигнуто простым, но эффективным образом: «продвигаемые» варианты выбора усиливаются за счет простых сравнений, а нежелательные - поддерживаются сложными сопоставлениями и т.д.

Таким образом, оформление рамочного видения проблемы представлено процессом, посредством которого определенные перспективы «помечаются» (на них навешиваются своеобразные ярлычки) как потенциальные альтернативы выбора, а другие исключаются из нашего рассмотрения. Фрейминг может иметь чисто когнитивный подтекст, он не обязательно связан с мотивацией. В общем и целом это психофизическая характеристика выбора. С точки зрения возможности предотвратить нежелательные последствия оформления выбора последний должен быть представлен и для себя, и для других как одновременное множество оценочных рамок. Тогда, если одна и та же проблема представлена в виде соответствующего рамочного видения по-разному, становится возможным рассмотреть влияние рамки восприятия проблемы более ясным и понятным образом. Таким образом, стратегия одновремен-

ной презентации может уменьшить размеры неосознаваемого политиком влияния рамочного эффекта.

Функция ценности или оценки исхода событий

Как только перспективы выбора оформились в качестве рамочного видения в сознании, лицо, принимающее решение, оценивает эти альтернативы и делает выбор. Стадия оценки состоит из двух частей - функции определения значимости, ценности и функции оценивания.

Функция ценности рассматривается в ходе анализа с позиций трех важных характеристик: она определяется в рамках формата выигрыша-потерь по отношению к оценочной рамке (состояние статус-кво); это отличает ее от теории ожидаемой полезности, где как бы подсчитывается субъективно понимаемая полезность и предсказывается выбор. Этот сдвиг в сторону оценочной рамки в теории перспективы согласуется с основными процессами человеческого восприятия: наблюдается тенденция скорее замечать, фиксировать изменения, сдвиги, чем состояния покоя. В теории перспективы ценность - функция этого изменения. Величина изменения определяется по отношению к оценочной рамке, а сама ценность выводится из разницы между состоянием вначале (оценочная рамка) и величиной позитивных или негативных отклонений (это также существенное отличие теории перспективы от теории ожидаемой пользы).

Другая важная характеристика S-образной кривой ценности связана с тем, что она именно S-образная: выпуклая ниже оценочной рамки и вогнутая - выше. В практическом плане состояние статус-кво обычно рассматривается в качестве исходной оценочной рамки. Более ясно это представлено на графике S-образной функции ценности: справа - сфера выигрышей, слева - потерь [99, с. 28]. Теоретически S-образная кривая означает, что люди опасаются риска в области выигрышей и склонны к риску в области потерь. Это основное положение теории перспективы. Иначе говоря, она постулирует, что формат или область восприятия проблемы влияет на склонность к риску.

Следующая характеристика функции ценности - асимметричная природа кривой: она круче в области потерь, чем выигрышей. Это подразумевает относительную боязнь утрат. При этом эффект отражения, рефлексии находится около рамки оценивания [83, с. 268]. Модель склонности к риску, представленная S-образной функцией ценности, постоянно встречается как у определенных групп индивидов, так и в определенной ситуации.

Другими словами, когда мы что-то теряем буквально или в переносном смысле, то это «задевает» нас гораздо больше, чем получение сопоставимого удовлетворения от приобретения. Боязнь потерь наиболее наглядно можно продемонстрировать на примере эффекта вклада [116, с. 43-47; 35, с. 368], обладания чем-то: обычно люди «ценят» больше то, чем уже обладают, по сравнению с тем, что могли бы иметь - психологическая «цена» отказа от какого-то блага в широком смысле больше, чем психологические выгоды от его приобретения. Данное явление в теории перспективы получило название «эффект вклада», «собственника», «наделения большей значимостью». Люди часто отказываются продавать вещи за ту цену, за которую купили, и завышают стоимость [50, с. 665-670; 81, с. 1336; 82]. Это приводит к различиям подходов или тенденциозности оценок, например, при торговых сделках; в ходе переговоров переговорщики по-разному видят ситуацию статус-кво. В политическом контексте существует множество примеров аналогичных проблем по поводу территориальных споров, контролю над вооружениями.

Функция оценивания или “взвешивания”

Вторым компонентом стадии в теории перспективы является собственно процесс оценивания «взвешенности», когда каждой альтернативе придается определенная значимость, «вес» с точки зрения возможного принятия решения. Этот «вес» не соответствует прямо традиционно понимаемой вероятности. В ходе принятия решения индивид как бы умножает ценность каждого исхода на «взвешенность» решения (аналогичным образом в теории ожидаемой пользы происходит максимизация выгоды путем умножения пользы на субъективную вероятность). Вместе с тем, понятие «вес» решения в теории перспективы отличается от сходных концептов теории ожидаемой пользы, так как взвешенность решений не подчиняется принципам вероятности любого рационального выбора. Вес решений не является только показателем воспринятой возможности того или иного результата, исхода, как вероятность в теории ожидаемой полезности. Скорее всего, «весомость» решения представляет собой выведенную эмпирическим путем оценку того, как люди фактически приходят к идее возможности события. Безусловно, на «вес» решения влияют такие факторы, как двусмысленность, неопределенность.

Функция оценивания в теории перспективы имеет ряд важных свойств. Прежде всего, она плохо «работает» в крайних точках, представленных, с одной стороны, как абсолютная уверенность в возмож-

ности того или иного события, а с другой – как абсолютная его невозможность. Иначе говоря, люди испытывают трудности с прогнозированием вероятности в крайних границах - иногда трактуют весьма вероятные, но неопределенные события как «определенно могущие иметь место». А в других аналогичных ситуациях весьма маловероятные события могут считаться просто невозможными. Таким образом, события, которые оцениваются как определенные или невозможные, набирают больший «психологический вес», чем другие. Р. МакДермотт [13, с. 236] в качестве примера подобной ситуации приводит исследование, которое доказало, что люди готовы платить гораздо больше денег, чтобы изъять из пистолета при игре в русскую рулетку последнюю пулю, чем четвертую (несмотря на то, что каждое изъятие пули уменьшает риск в одинаковой степени - на одну шестую). Удивительно то, что уменьшение риска до нулевого значения воспринимается более важным, чем до пятидесятипроцентного уровня, даже если общий процент его снижения остается одним и тем же в обоих случаях. Такую реакцию нельзя считать «неправильной» с эмоциональной точки зрения, но она не вписывается в теорию рационального выбора.

Подобные примеры демонстрируют, что людям трудно осмысливать и оценивать значение вероятности в крайне маловероятных или почти вероятных ситуациях. Фактически существует граница оценивания (взвешенности решения), за пределами которой эффективность падает. Это как раз тот момент, связанный с политической практикой, когда те или иные маловероятные в политической или общественной жизни события или решения рассматриваются принимающими решения как невозможные или просто игнорируются. Пожалуй, в реальной жизни примером такой ситуации был случай с американским космическим кораблем «Челленджер»: сочетание различных компонентов обслуживания, построенного с применением высоких технологий, вряд ли позволяло сделать предположение о возможных неполадках в системах жизнеобеспечения корабля. Аналогичным образом, весьма вероятные события иногда не происходят, как ожидалось.

Другой важный момент, связанный со стадией оценивания, заключается в том, что оценки малых или низких вероятностей завышаются, а оценки высоких и средних вероятностей недооцениваются. Таким образом, событиям, которые не оцениваются как весьма вероятные, придается большая значимость, чем они этого заслуживают (в повседневной жизни примеры по большей части связаны с устойчивым мнением, что в автокатастрофах погибает более людей, чем просто умирает, также завышается и число жертв авиакатастроф - причина в ярких, «красочных картинках» в СМИ).

Важной находкой рассматриваемой теории является и то, что поведение индивидов, связанное с выбором альтернатив различных вари-

антов событий, демонстрирует нелинейное реагирование на вероятности в противовес линейному выражению комбинации полезности и вероятности в теории ожидаемой полезности. Люди завышают цели, результаты выбора, которые определены относительно целей, которые просто вероятны (эффект определенности) [283, с. 7]. Они завышают малые вероятности и недооценивают умеренные и высокие вероятности. Другими словами, имеют тенденцию придавать большее значение субъективной ценности (полезности) возможного результата, чем вероятности его случаемости, когда эти вероятности не являются малыми. Если вероятность чрезвычайно мала, некоторые люди становятся малопредсказуемыми в своем поведении (покупают страховки на случай редких катастроф) [50, с. 620-622].

В определенных условиях в зависимости от точечной формы двух функций на графике - оценки исхода событий и оценки вероятности - завышение малых вероятностей может привести к «обратимости» склонности к риску [91, с. 183-184]. Это можно проиллюстрировать покупкой различных страховок (принятие определенной потери, чтобы избежать еще больших потерь).

Данные обстоятельства означают: то, что воспринимается как маловероятное, оказывает большее влияние на принятие решения, чем это должно быть в действительности. Теория перспективы учитывает подобные рассогласования, рассматривая излишне завышенные оценки индивидов тех или иных малых вероятностей, которые связаны либо с большими приобретениями (выигрышами) или с огромными потерями. Это явление помогает не только объяснять, но и моделировать развитие сценариев тех или иных событий по худшему варианту.

Одним из следствий функции оценивания является то, что вероятные изменения в средних пределах недооцениваются в сравнении с такими же изменениями, которые превращают событие из просто возможного в разряд определенно возможного или невозможного. Данное явление называют эффектом определенности, достоверности события [13, с. 237]. Иначе говоря, уменьшение **пятидесятипроцентного** риска наполовину не оказывает такого же влияния, как устранение **двадцатипятипроцентного** риска на нашу оценку (пример с игрой в русскую рулетку). Точно таким же образом при принятии решений в политике любое изменение в вероятности, которое делает само событие или его результат либо невозможным, либо весьма вероятным (определенным по свершению), оказывает огромное влияние на оценку политика.

По аналогии с эффектом определенности в теории перспективы существует понятие эффекта неопределенности (событие, которое в перспективе неопределенно с точки зрения его протекания в будущем, оценивается как более определенное, вероятное). Это явление объясняет склонность тех, кто принимает решения, к планированию развития

событий по наихудшему сценарию. Данная тенденция особенно проблематична применительно к политической сфере: процесс оценивания осложнен использованием различных аналогий репрезентативности. Если политический лидер полагает, что оппонент поступает как диктатор, тогда многие последующие оценки и принятые решения будут основаны на предположениях, связанных с подобной характеристикой, что может в конце концов оказаться ложной оценкой. Например, многие западноевропейские политические лидеры в период Суэцкого кризиса видели в египетском президенте Насере современного Гитлера: последующее развитие исторических событий опровергло это восприятие.

Формат или область выбора

Область выбора относится к той нише, где происходит само действие, воспринимаемое в формате потерь или приобретений. Чтобы точно определить область выбора принимающего решение, приходится учитывать различные параметры. В ряде случаев исследователю помогают исторические аналогии, к которым прибегает тот, кто принимает решения огромной важности. Как правило, лицами, принимающими решения, являются политические деятели национального масштаба и главы государств. Для анализа их мыслительной деятельности прибегают к изучению следующих «объективных» источников информации: публичных выступлений, архивных материалов, опросов общественного мнения, слушания в законодательных собраниях, различных экономических показателей, передовиц центральных газет. «Субъективными» источниками информации выступают интервью, мемуары, письма, дневники, дипломатическая переписка. Опасность использования этих источников связана с риском тенденциозного освещения тех или иных событий в первоисточниках. Вероятно, наиболее информативным источником будут выступать субъективные оценки политиком самого себя, которые затем можно сравнить с объективными критериями.

Оценочная рамка

Оценочная рамка является важным параметром в оценке политиком потенциальных потерь или приобретений. Обычно в качестве оценочной рамки выступает какое-то устойчивое состояние, положение дел (статус-кво), к которому привык человек. А. Тверски и Д. Канеман подчеркивают, что «оцениваемое состояние обычно соответствует текущей позиции лица, принимающего решение» [82, с. 1046-1047]. Они подчеркивают «обычно», т.е. это не всегда так - таким образом, различного рода ожидания, уровень притязаний, социальные нормы, ко-

торые не входят в концепцию «статус-кво», могут влиять на оформление исходной оценочной точки в сознании.

Применяя теорию перспективы на практике, часто игнорируют это важное замечание и предполагают, что статус-кво всегда служит в качестве исходной базисной точки оценивания ситуации. Если бы это было действительно так, то теория перспективы потеряла бы много из своих отличительных черт, так как изначальное преимущество теории перспективы над теорией ожидаемой полезности связывается именно с зависимостью восприятия от базовой точки оценивания и эффекта формирования рамочного видения. Рамочное видение ситуации - величина переменная, большинство гипотез теории перспективы включают в себя объяснение различных изменений вариантов выбора решений как функцию изменений в оформлении базисной точки оценивания.

Оформление рамочного видения вокруг базисной точки, каковой может быть что-то иное, а не статус-кво, особенно вероятно в динамичных ситуациях, когда не существует стабильного статус-кво для использования в качестве очевидной базовой точки оценивания (например, ситуации, которые связаны с серией последовательных выборов исходов различных альтернатив).

В рамках наработок теории перспективы существует значительная эмпирическая база в пользу того, что люди быстрее привыкают к выигрышам, чем к потерям. Они поразительно быстро «ренормализуют» свою базисную точку оценивания после выигрышей, но не после потерь. Этот «мгновенный» эффект «срастания» с новым своим ресурсом [81, с. 1342] имеет чрезвычайно важное практическое значение. Он позволяет прогнозировать, что после серии выигрышей индивид будет формировать рамочное видение именно около тех выигрышей (состояние нового статус-кво), рассматривая любое последующее отступление от него в сторону потерь скорее как проигрыш. При этом оценка потерь искусственно завышается и провоцируется поведение, связанное с большим риском.

На восприятие статус-кво могут влиять культурные нормы, ожидания, уровень притязаний. Например, несмотря на недофинансирование академической науки в России, низкую заработную плату преподавателей вузов, некоторые политики, общественные деятели, крупные бизнесмены стремятся получить ученую степень кандидата или доктора наук по соображениям престижа. Определение оценочной рамки является исходным моментом для последующего анализа рамочного видения формата ситуации (потери-приобретения). Так, Д. Канеман и А. Тверски в классическом труде по теории перспективы [83, с. 286-287] подчеркивают, что «существуют ситуации, в которых кодирование потерь и выигрышей происходит относительно уровня ожиданий или притязаний, который отличается от ситуации статус-кво. Измене-

ние оценочной рамки изменяет порядок предпочтений перспектив. В частности, настоящая теория подразумевает, что негативная интерпретация проблемы выбора, которая возникает по причине неполного привыкания к понесенным потерям, в определенных ситуациях усиливает склонность к риску».

Боязнь потерь

Основываясь на тезисе восприятия потерь в качестве более «весомого» аргумента, теория перспективы утверждает, что именно им мы уделяем больше внимания при выборе из числа имеющихся альтернатив. Отсюда следует и то, что люди труднее свыкаются с понесенными потерями, чем с «приобретениями» от благополучного разрешения той или иной проблемы. В соответствии с данной теорией, значительно больше нашей энергии уходит на предотвращение, компенсаторное восполнение потерь. Как правило, боязнь риска в большинстве случаев заставляет политиков предпочитать ситуацию или состояние статус-кво. Этот аспект теории особенно рельефно проявляется в ходе переговоров, например, по контролю за сокращением вооружений, но не сводится только к ним. Боязнь риска связана и с рядом других психологических тенденций. Прежде всего, различия между альтернативами будут тем более значимы, если они связаны с рамочным видением возможных потерь, каких-то негативных последствий. Кроме того, видение какой-то перспективы в рамках потерь «ранит» эмоционально гораздо больше, чем ее «привязка» к позитивным последствиям, связанным с выигрышами. Таким образом, придание какой-то альтернативе негативного оттенка позволяет легче манипулировать выбором. А наиболее выгодное политическое решение, которое связано с несущественными потерями, может выглядеть менее привлекательным по сравнению с политическим курсом, который провозглашает слишком много позитива в достижении общественного блага без видимых негативных последствий.

Ренормализация («привыкание» к изменившемуся статус-кво)

Теория перспективы доказывает важность статус-кво, так как именно с этой позиции мы подсчитываем выигрыши и потери. Но существует проблема аргументации высоких рисков, когда предполагается, что они помогут компенсировать понесенные потери. Если индивид или государство понесли определенные потери, возникает ситуация, когда этот изменившийся статус не сразу (а может, и совсем нет) берется за

новую точку отсчета. Это затрагивает научную проблему, которую Р. Джервис называет «ренормализацией» (продолжительность по времени, которая требуется участникам того или иного действия, чтобы приспособиться к новому статус-кво). Когда вы понесли потери, которые не в состоянии немедленно возместить, как скоро они «инкорпорируются» в новый статус-кво? В международной политике и в социальной жизни в целом, вероятно, можно полагать, что мы «ренормализуемся» по отношению к выигрышам гораздо скорее, чем по отношению к потерям. Мы быстро, почти без усилий свыкаемся с удачными моментами и улучшениями в жизни. Действительно, мы привыкаем к этому так быстро, что само удовольствие, вызванное изменениями, быстро проходит. Но ни индивиды, ни нации не могут смириться с потерями, утратами. Мы остаемся несчастными в течение продолжительного периода. Что определяет его продолжительность, не вполне понятно. Ясно, что именно ренормализация по отношению к потерям заставляет идти на значительный риск и действительно создает ситуации, в которых обе стороны «приводятся в действие» боязнью потерь.

Так, в ситуации с размещением ракет на Кубе или «присутствием» на острове бомбардировщиков статус-кво США был связан с ситуацией, когда там не было ни советских ракет, ни бомбардировщиков; для СССР статус-кво означал ситуацию до блокады. Конечно же, Н.С. Хрущев выбрал вариант с выводом ракет (хотя и Р.Дж. Кеннеди в свою очередь пошел на значительные уступки). Возможно, он был бы менее склонен к «аккомодации», если бы их установка была уже завершена и была закончена формализация нового статус-кво путем официального заявления.

Теория перспективы и ее применение к изучению политических процессов

Несомненным преимуществом, которое выгодно отличает применение психологических теорий к осмыслению политических ситуаций, является их способность объяснять и интерпретировать события. Так, например, они не требуют от исследователя утверждений, что индивиды должны действовать определенным образом, который противоречит их интуитивному знанию. Напротив, психологические модели базируются на эмпирических материалах (как люди фактически принимают решения в различных ситуациях).

Рассматривая применимость теории перспективы к политической сфере, необходимо отметить, что, как и в любой психологической теории, здесь существует ряд ограничений. Теория перспективы применяется к исследованиям реальной политики сравнительно недавно. Ранее

основной ее академической нишей была экономика, «хомо экономикс» и его поведение на экономическом рынке. Поэтому многие наработки в области экономического поведения время от времени исследователи пытаются автоматически перенести на политическую сферу. Более того, теория разрабатывалась в условиях психологического эксперимента. Таким образом, одной из задач ее дальнейшего развития является демонстрация применимости теории вне экспериментальных условий. Теория применима к прогнозированию решений, где степень вероятности неизвестна. Существует эмпирическая поддержка теории перспективы на уровне индивида в лабораторных условиях. По этой причине некоторые исследователи испытывают определенные сомнения по поводу ее применимости к реальным условиям.

Теория перспективы не утверждает, что индивидуальные различия незначимы. Скорее она обращает внимание на ситуацию при анализе принятия решений. Ее применение к изучению международной политики можно рассматривать в качестве концептуализации природы риска. Если психологическое прогнозирование в рамках теории найдет подтверждение в политической и международной практике, тогда можно будет перейти к рассмотрению различных институциональных механизмов, которые частично призваны компенсировать издержки психологических механизмов рамочного видения и т.д.

Формирование рамочного восприятия и аналитический аппарат теории перспективы

Как уже отмечалось, аналитический аппарат теории перспективы позволяет выдвинуть ряд интересных гипотез, связанных с влиянием эффектов формирования рамочного видения, боязни потерь, склонности к риску, эффекту вклада. Пожалуй, один из ее основных выводов связан с тенденцией к сохранению или предпочтению статус-кво. Дело в том, что предпочтение статус-кво наблюдалось как в ходе экспериментов, так и полевых исследований в области изучения поведения потребителей и инвесторов капитала [13, с. 243]. Эта модель поведения может найти объяснение с позиций используемых теорией понятий «боязнь потерь» «эффекта вклада».

Если индивид формирует рамочный выбор проблемы вокруг существующего статус-кво, тогда он будет рассматривать любые отклонения в формате потерь-выгод: при этом значимость потерь, как правило, завышается и проявляется стремление к восстановлению прежнего статус-кво.

Наблюдение за поведением государств на международной арене свидетельствует в пользу того, что в общем и целом прежде всего они

прилагают значительные усилия для сохранения статус-кво перед лицом возможных потерь, а не «улучшения» в перспективе.

Этот тезис согласуется с «защитным реализмом», который доказывает, что «государства максимизируют безопасность путем сохранения статус-кво в международной системе» [86, с. 9]. Подобная перспектива - объект критики склонности к статус-кво неореализма у Р. Швеллера [112]. Хотя он и не ссылается на теорию перспективы, связь поразительно точна, особенно когда он говорит о том, что государства ценят больше то, что имеют, чем то, что хотели бы иметь, и что рациональные государства не стремятся к относительным выигрышам так сильно, как к тому, чтобы избежать относительных потерь.

Без сомнения, существуют другие переменные, которые также могут объяснить тенденцию к выбору статус-кво в международных отношениях (включая соображения репутации и внутривнутриполитические аспекты). Эти объяснения не обязательно не «стыкуются» с теорией перспективы. Вместе с тем, внутривнутриполитические интересы и соображения репутации могут быть сами продуктом «боязни утрат». Кажется, политические лидеры больше озабочены сохранением репутации или доверия, чем их увеличение: в этом плане эффект домино пугает больше, чем возможность извлечь дополнительные выгоды, «вскочив на ходу в уходящий поезд» [68]. Действительно, незначительные потери и поражения могут усиливаться через эффект домино [100]. Поэтому рациональный госдеятель вряд ли согласится пойти на высокую степень риска, чтобы сохранить или обеспечить умеренный выигрыш, но пойдет на более высокий риск, чтобы избежать кратковременного проигрыша, потери такого же размера (это может привести к еще большим потерям в течение более продолжительного периода времени).

Представляется возможным, что общественность скорее готова «наказать» правительство и политических лидеров за экономические и стратегические просчеты, награда за сопоставимые успехи может остаться незамеченной. Как бы там ни было, исследователи американской политики склонны считать, что соискатели политических должностей в США боятся больше потерять свой электорат, отчуждения, чем упущенных возможностей расширения базы социальной поддержки [93, с. 11]. В данном случае общественное мнение действует в соответствии с законами теории перспективы: даже незначительные «потери» в социальном самочувствии ощущаются настолько болезненно, что общественное мнение в условиях стабильной демократической системы предпочитает больший риск принятию дальнейших невзгод и скорее «накажет» любого лидера, кто позволит этим потерям случиться.

Поскольку один из основных тезисов теории перспективы связан с утверждением о большей чувствительности людей к восприятию потерь, она объясняет эффект домино в политике. Так, в конце 70-х годов

США были озабочены тем, что потеря ими своего влияния в Эфиопии приведет к крупномасштабным последствиям, но уделяли мало внимания одновременному выигрышу во влиянии в Сомали. Аналогичным образом ранее, в период «холодной войны», США были озабочены тем, что они видели в формате потерь, а это могло привести к развитию эффекта домино в дальнейшем, но не обратили внимания на то, что фортуна отвернулась от СССР в Египте, Центральной Африке, Гане и даже Китае (в смысле потери влияния). В то время эти события составили основной «банк» выигрышей и побед в плане расширения американского влияния, распространения интересов. Данные события приостановили развитие многих неблагоприятных тенденций, которые приобретали в глазах американского истеблишмента преувеличенные размеры. Но сам факт того, что это не было понято, важен не только для понимания американского поведения на международной арене (он может быть объяснен, по крайней мере отчасти, в рамках обсуждаемых психологических процессов).

Таким образом, формирование рамочного видения ситуации в формате потерь-выигрышей через проблемы сохранения репутации и внутренней политики влияет на международное поведение. В этом случае представляется интересным в научном плане установление факта, в каком именно звене причинной цепи событий «срабатывает» аналитический конструкт «боязнь потерь», а именно склонны ли политические лидеры сами к боязни потерь в оценках последствий для репутации или внутренней политики, или боязнь потерь как явление возникает где-то раньше в причинной цепи, оказывая опосредованное влияние на реакцию общественности как внутри страны, так и за рубежом, но не на политический расчет национальных лидеров. Или боязнь потерь одновременно оказывает влияние на политиков и общественность (двойной эффект). Эти причинные связи аналитически различимы, но их нельзя разделить эмпирически, рассматривая только сам результат сделанного выбора.

Существует определенная эмпирическая база, которая поддерживает эффект формирования рамочного видения. Так, в ходе изучения влияния использования американских ВС за границей на поддержку президентов внутри страны М. Нинсик [102] исследует формат рамочного видения самой проблемы, который предлагает президент в публичных выступлениях. Категоризация рамочного формата идет в рамках защиты существующих национальных интересов или их продвижения и поддержки. Рассматривая 18 случаев военного вмешательства США и мотивировки направления вооруженного контингента через контент-анализ, он делает вывод, что увеличение президентской популярности среди населения наблюдается больше в случае мотивировки защиты американских интересов.

Таким же образом исследовалась и поддержка в конгрессе. Результаты оказались аналогичные. Оформление рамочного видения проблемы через защиту американских интересов обеспечивало большую поддержку. Вывод Никсика: общественность и конгресс США скорее готовы поддерживать внешнеполитический курс, который сохраняет существующую ситуацию или восстанавливает прежний статус-кво, чем «новые приобретения» и выгоды.

Тот факт, что политические лидеры не всегда рассматривают в качестве базовой точки оценивания существующий статус-кво и формируют вокруг него рамочное видение, а имеют определенные честолюбивые притязания, имеет свои международные последствия. Может случиться так, что по разным причинам сложившийся статус перестает устраивать, в этом случае точка оценивания находится выше статус-кво и существующее положение рассматривается как потеря. Считается, что бездействие в подобной ситуации приведет к еще большим потерям, отсюда склонность к рискованным действиям, но за счет риска, возможно, еще больших потерь. Более того, если участник международных отношений пошел на определенные потери (территориальные, в репутации или внутривнутриполитические), после этого адаптация и свыкание с новой оценочной рамкой протекают долго и болезненно (привыкают быстро только к победам). Нельзя исключать того, что он может склониться в пользу более рискованного политического поведения на международной арене в надежде вернуть все в прежнее русло. Вероятно, примером в этом случае может быть Фолклендский кризис, когда военные лидеры Аргентины столкнулись с серьезными внутривнутриполитическими и экономическими трудностями; кроме того, их не удовлетворял существующий статус-кво островов (британское присутствие). В результате сложившейся ситуации была предпринята попытка переформирования статуса путем военной силы, а не в ходе переговорного процесса.

Гипотеза связана с тем, что руководители Аргентины формировали свою оценочную рамку вокруг уровня притязаний, связанного с контролем Аргентины над островами, что могло бы повысить уровень его популярности и решить внутривнутриполитические проблемы. Другой пример связан с Карибским кризисом начала 60-х годов и проблемой размещения советских ракет на Кубе. Существуют документальные доказательства того, что оценочная рамка президента Дж. Кеннеди была сформирована в рамках невозможности присутствия советских ракет на Кубе, сам факт их размещения рассматривался в качестве угрозы определенным ожиданиям в обозримой перспективе. Таким образом, вопрос состоял не в том, удалять ракеты или не удалять, а как это сделать [136]. Дж. Кеннеди впоследствии признал, что избранная им стратегия по удалению советских ракет была рискованной, но он шел на

этот риск сознательно, чтобы избежать определенных потерь от бездействия.

Поведение, связанное с принятием риска для компенсации потерь, часто связано с явлением невозвращаемых издержек. Боязнь утрат на международной арене, трудности ренормализации оценочной рамки помогают объяснить тот факт, что участники этих отношений часто включают так называемые невозвращаемые издержки в свои расчеты. Это противоречит нормативным законам микроэкономики. Невозвращаемые издержки воспринимаются в качестве определенной потери при отсутствии дальнейших действий, но попытки их компенсировать, возместить в форме того или иного действия чаще приводят к тому, что политические и военные деятели попадают в своеобразную психологическую ловушку, связанную с эскалацией конфликта [48]. В психологическом плане ситуация напоминает английское выражение «catch 22». Например, когда люди гибнут в военных действиях, психологическое и политическое давление (приводится в действие механизм боязни потерь) заставляет политиков продолжать войну (не зря же гибли военнослужащие). Это явление объясняет, почему так долго продолжались военные действия во Вьетнаме, Афганистане и в других горячих точках. Несмотря на распространенность подобных ситуаций, мало кто из ученых-психологов попытался объяснить эскалацию вооруженного конфликта с точки зрения формирования рамочного видения, боязни потерь, невозвращаемых издержек, ловушки эскалации конфликта.

Другая ситуация связана с таким положением, когда политические лидеры формируют рамочное видение, связанное с выбором решений, в области потерь, в период относительного снижения могущества государства. Выбор подобной оценочной рамки заставляет считать бездействие дальнейшим усугублением ситуации.

Одним из направлений экспериментальных исследований теории перспективы в лабораторных условиях было изучение так называемых смешанных оценочных рамок в групповых решениях. Полученные данные свидетельствовали в пользу слабых версий гипотез данной теории в групповом контексте. Если в экспериментальных исследованиях смешанных рамок восприятия проблемы рамочное видение решения структурировалось таким образом, что ожидаемая субъективная ценность выигрышей и проигрышей была жестко контролируемым процессом, то в эмпирических исследованиях международных отношений это сделать довольно трудно. Одна из трудностей, связанных с применением теории перспективы к изучению смешанных форм рамочного видения в отсутствие такого контроля, заключается в том, что прогнозируемая вероятность «выигрыша» (полезности) от положительного исхода событий достаточно велика. А это увеличивает прогнозируе-

мую значимость рискованного предприятия до такой степени, что она превышает ожидаемое значение бездействия политиков. В результате этого вывод о предпочтении рискованных действий определенным потерям может следовать напрямую из оценки ожидаемых исходов событий, без «задействования» психологических механизмов концепта «боязнь потерь», эффекта определенности и т.п. Например, в ходе анализа решений администрации президента Дж. Картера по спасению заложников в Иране [98] становится ясно: 1) существуют эмпирические доказательства - воспринятая им вероятность успеха миссии была очень низкой [93, с. 16], 2) американский президент рассматривал бездействие как неприемлемую альтернативу: оно приведет к ухудшению положения США на международной арене, уменьшится социальная база поддержки его внутренней политики. Рискованная миссия по спасению заложников давала надежду устранить возможные «потери», но риск в случае провала миссии был еще больше. Выводы по данной ситуации связаны с тем, что в целом выбор Дж. Картера в пользу миссии по спасению соотечественников в Иране согласовывался с прогнозами теории перспективы в отношении склонности к риску в области потерь. Вместе с тем, теория демонстрирует, что различные ожидания по поводу возможных последующих событий у ближайших советников президента С. Вэнса, З. Бжезинского и самого Дж. Картера привели к различному психологическому оформлению проблемной ситуации и, следовательно, к различным приоритетам в решениях. Вывод в данном случае может заключаться в том, что Дж. Картер полагал, что успех миссии не только позволит восполнить понесенные потери, но и принесет свои дивиденды (выигрыши) во внутренней политике. Ожидание вероятности успеха и выигрыша существенно перевесило негативные оценки проблемы, связанные с бездействием. По этой причине решение Дж. Картера можно рассматривать как следствие прямых подсчетов оценки значимости положительного исхода событий, а не тщательного взвешивания каждой из альтернатив.

Мы рассмотрели ряд примеров, связанных со стратегическим взаимодействием государств. Вместе с тем, теория перспективы эффективна для анализа конкретных решений политиков. Таким образом, при взаимодействии в диаде два оппонента из числа лидеров государств рассматривают свое положение в рамках потерь, и каждый склонен к рискованным действиям, которые не вытекают из подсчетов в рамках теории ожидаемой полезности.

Ситуация 1991 года в Персидском заливе - один из таких примеров. Оценочная рамка президента Дж. Буша находилась в области статус-кво: он рассматривал оккупацию Кувейта как потерю и видел решение проблемы через военные действия. В то же время иракский лидер С. Хусейн не мог не замечать ухудшения экономической ситуации

в Ираке и связанной с этим опасности для его власти: подобные важные соображения лежали в основе его решения о нападении на Кувейт. Несмотря на то, что для точного определения его рамочного видения и оценочной рамки необходимо углубленное исследование, можно говорить о том, что после захвата Кувейта С. Хусейн настроил («ренормализовал») оценочную рамку на новые преимущества ситуации. Опасаясь за свою репутацию как внутри страны, так и в арабском мире (в случае отказа от нового статус-кво), он и принял «на вооружение» стратегию риска по отношению к США.

Большинство из рассмотренных выше примеров включают в себя случаи неудачного использования стратегий сдерживания или принуждения во взаимоотношениях государств. Таким образом, теория перспективы имеет важное практическое значение для изучения переговорного процесса в условиях применения данных стратегий участниками международных отношений.

Концепты формирования рамочного видения и боязни потерь, утрат позволяют дать теоретическое объяснение интуитивного вывода Т. Шеллинга [111] о том, что стратегия сдерживания легче реализуема, чем принуждение. Сдерживание включает в себя оказание влияния на участника международного процесса с целью отказа от определенных действий, которые еще не произошли: оно заключается в демонстрации оппоненту отсутствия возможности выигрыша. Принуждение включает угрозы с целью разубедить оппонента делать то, что тот делает в настоящее время или «переделать» то, что уже сделано - в этом случае навязывается чувство утраты, потери, которое психологически переживается сильнее.

Было бы неверно предположить, что объектами ситуаций сдерживания (устрашения) в международных отношениях всегда является оценочная рамка в привязке к статус-кво, а также то, что устрашение всегда отрицает возможность получения выгод оппонентом. Когда государство теряет территорию, ренормализация оценочной рамки происходит не так быстро, а каждая последующая попытка других удержать его от восстановления территории расценивается скорее в качестве усиления потерь, а не отрицания выигрышей. Наиболее характерным примером в этом плане считается отношение французов к захвату немцами Эльзаса и Лотарингии в 1871 году [283, с. 20]. Аналогичным образом, если государственные деятели считают, что их власти угрожает внутренняя оппозиция, они могут склоняться в пользу агрессивной внешней политики, чтобы вызвать эффект сплоченности и таким образом заручиться поддержкой внутри страны. Если эти политики формируют рамочное видение около прежних и более позитивных уровней общественной поддержки, попытки удержать их от использования военной силы за рубежом скорее всего будут восприняты как

продолжение навязывания потерь, но не отказ в возможности выигрышей: шансы на успех подобной тактики оцениваются как минимальные [13, с. 249].

Утверждение более общего плана по поводу тактик сдерживания и принуждения связано с тем, что попытки влияния, основанные на насилии, могут быть успешными в ситуациях, когда объекты влияния видят свое положение в области выигрышей и ищут возможность улучшить свое международное положение. Тактика насилия будет менее успешной, если ее объект ощущает себя в области потерь и рассматривает возможность, как избежать ее дальнейшего ухудшения или как восстановить потери.

Рассматривая непосредственно переговорный процесс и тактику взаимодействия самих политиков, необходимо иметь в виду, что привязка к статус-кво (более точно - зависимость от оценочной рамки) - это индивидуальный выбор. Этот процесс характерен и для взаимодействия в диаде. В ходе переговоров политические деятели государств идут на уступки по одним вопросам в качестве компенсации за решение других. Понятия «боязнь потерь» и «эффект вклада» подразумевают, что участники международных отношений склонны рассматривать уступки, на которые они идут, в качестве потерь, а компенсацию за это от других – как выигрыши; следовательно, они завышают значимость того, что «отдают» по отношению к тому, что получают. Это приводит к готовности идти на большой риск в тупиковых ситуациях или в случаях незаключения соглашений, чтобы минимизировать последствия от своих уступок. Отсюда вытекает более низкая вероятность заключения соглашения, чем предсказывает теория ожидаемой полезности.

Часто данные ситуации описываются как явление боязни уступок [81, с. 1345]. Понятие «боязнь уступок» применимо даже когда их значимость в ходе переговорного процесса воспринимается одинаково каждым из участников. Практическое применение связано с тем, что даже если бы все было одинаково, за исключением обладания конкретными благами или ресурсами, каждый участник все равно будет испытывать боязнь уступок. Связываемая с этим гипотеза заключается в том, что люди ведут себя совсем не так, когда сталкиваются с проблемой распределения бремени потерь по сравнению с распределением выигрышей. Гипотезы, связанные с формированием рамочного видения и боязни потерь, говорят о том, что решение проблемы в ходе переговоров зависит отчасти от того, как его участники оформляют компромиссное соглашение: проигрыш с точки зрения своей исходной позиции или выигрыш по отношению к исходной позиции оппонента.

Одним из примеров, подтверждающих сделанные выводы, может служить эксперимент М. Нила и М. Бацермана [101]. В условиях промышленного предприятия были сформированы две группы испытуе-

мых: одной группе была дана негативная установка (любые уступки за рамками разрешенных руководством повлекут серьезные финансовые трудности для предприятия), а другой - позитивная (любые совместные уступки от изначально занимаемой позиции принесут предприятию выгоду). Как и предполагалось, в ходе переговоров испытуемые с негативной установкой рамочного видения были более склонны к риску, их действия по выработке общих взаимоприемлемых подходов к решению проблемы оказались менее успешными.

Полученные результаты имеют важное практическое применение к разрешению спорных проблем между государствами: например, когда участники переговоров от стран, находящихся в состоянии конфликта интересов, определяют имеющиеся варианты исходов либо как соглашение, достигнутое в ходе переговорного процесса обеими сторонами, либо как конфронтационный вариант разрешения кризиса. Практика международных переговоров имеет немало примеров, когда политики были слишком самоуверенны и полагали, что смогут обеспечить достижение необходимых договоренностей. Параллельно этому фиксируется тенденция, что они часто завышают вероятность эффективности демонстрации силы, угроз, чтобы добиться согласия другой стороны.

Изучение переговорного процесса с точки зрения поведения индивидов имеет определенное значение для исследования условий сотрудничества на международной арене. Большинство эмпирических работ в этом направлении связаны с изучением различных аспектов политической экономики в плане сотрудничества в распределении выгод. Гипотеза формирования рамочного видения свидетельствует в пользу того, что сотрудничество становится более трудным, когда проблема принятия решения связана с распределением потерь, а не выгод.

Люди склонны придавать большее значение ошибкам, связанным с определенными действиями политиков или представителей власти (а потом и ставят эти действия им в вину), чем с их бездействием [105; 50, с. 668]. Так, например, мы осуждаем более жестко само правонарушение, чем непринятие профилактических мер по его недопущению. В гражданском праве судьи дифференцируют потери путем траты денежных средств и неспособности извлечь прибыль, выгоду. В договорном праве действия стороны, нарушающей условия контракта, чтобы извлечь непредвиденную прибыль, не будут трактоваться как стремление избежать возможных потерь [82, с. 204]. Аналогичным образом социальные нормы направлены, прежде всего, против причинения вреда другому; как правило, они определены более рельефно, чем нормы необходимой помощи. Существует определенная эмпирическая база в пользу того, что люди более склонны к оказанию помощи и демонст-

рируют готовность к сотрудничеству, когда видят других через призму их непрекращающихся потерь и утрат.

Представления о справедливости той или иной международной ситуации могут стать весомым фактором в изучении истоков и эскалации международных конфликтов. Они могут иметь важное влияние на то, как участники международного процесса формируют оценочную рамку, как быстро они ее приспособливают к изменениям в статус-кво. После потери части своей территории по той или иной причине государства менее склонны принимать это в качестве окончательного варианта, но быстро привыкают к расширению своей территории (особенно если считают, что имеют на это полное моральное право). В качестве примеров целесообразно сравнить действия на международной арене Франции и Германии по отношению к Эльзасу и Лотарингии в 1871 и 1918 годах. В частности, Франция не смогла «принять» потерю Эльзаса и Лотарингии в 1871 году, но быстро «свыклась» с восстановлением границ в 1918 году. Германия не смогла полностью «приспособиться» к своему приобретению в 1871 году и быстро приняла потерю Эльзаса и Лотарингии в 1918 году [132].

Зависимость принятия решений от восприятия статус-кво, боязни уступок и других психологических характеристик основана на эффекте вклада. Результаты экспериментальных исследований свидетельствуют в пользу того, что существует ряд условий, при которых этот эффект скорее всего будет минимальным. Теория перспективы связывает это с той ситуацией, когда, по аналогии с бизнесом, что-то приобретается впрок и не для быстрой продажи [82, с. 200].

В частности, подобные приобретения в международных отношениях оцениваются не так, как другие сделки и договоренности. Таким образом, если государство что-то получает в свое владение именно с таким расчетом, тогда в ходе дальнейших переговоров минимизируется явление «боязнь уступок». Например, захват Израилем Синайского полуострова у Египта в ходе шестидневной войны и его последующее возвращение в рамках мирного соглашения 1979 года - хороший пример в данном случае. Представляется вполне определенным, что израильские лидеры изначально рассматривали Синай как именно тот ресурс, который в дальнейшем может быть безболезненно возвращен Египту с выгодой для себя.

Другой интересный пример эффекта вклада связан с реагированием на различные непредвиденные обстоятельства, связанные с неожиданной удачей. В таких случаях политики говорят, что использовали «домашнюю заготовку» [118] и идут «ва-банк» вместо того, чтобы ассимилировать неожиданный выигрыш и ренормализовать новую точку отсчета. Эффект «домашней заготовки» уменьшается по мере того, как

размер потенциальной потери ставит под угрозу изначальную ставку [44].

Взаимодействие государств на международной арене и теоретические проблемы выбора политического курса

При изложении основных положений теории перспективы подчеркивалось, что центральное место в ее концептуальном аппарате занимает оформление в сознании рамочного видения (фрейминг), отмечались эмпирические трудности, связанные с идентификацией точки отсчета для оценки проблемы или ситуации в целом и независимо от поведения, которое мы пытаемся объяснить, в частности. При этом одно из предположений, высказываемых в научной литературе, рассматривает рамочное восприятие в качестве экзогенного, внешнего фактора. В этом случае направление причинной связи идет в направлении от фрейминга к предпочтениям и выбору. Вместе с тем нельзя не учитывать и то обстоятельство, что рамочное восприятие в ряде случаев может быть эндогенным, т.е. на предпочтение того или иного исхода может влиять то, как индивид сам оформляет проблему выбора (не принимая во внимание ситуационные факторы).

Это особенно важно в групповом контексте. Индивид может сформулировать конкретную оценочную рамку для изначальной цели повлиять на поведение других или то, как они формируют в сознании выбор. Может оказаться, что референтная точка оценивания, формируемая внешними обстоятельствами, может фактически представлять так называемое стратегическое поведение [93, с. 27]. А это поднимает важную методологическую проблему эмпирического разделения истинных и «рабочих» вариантов оценочных рамок. Например, когда Дж. Кеннеди настаивал на нулевом варианте присутствия советских ракет на Кубе, это была его истинная оценочная рамка или его генеральная линия поведения, призванная «оформить» базовое восприятие проблемы у других таким образом, чтобы поддержать намеченные им приоритеты во внешней политике? Один из способов разрешения этого вопроса - изучение публичных высказываний и частных документов в сравнительной перспективе.

Определение направления причинной связи между рамочным восприятием и предпочтениями представляется еще более трудным при

изучении поведения индивидов. Для определения исходной точки оценивания ощущается нехватка документальных материалов.

Некоторые выводы об общих последствиях боязни потерь

Существует множество примеров того, когда люди и организации готовы пойти на риск при угрозе потерь. Один из характерных тому примеров - ставки на последнем забеге лошадей на ипподромах. Люди, которые проиграли и уже потеряли деньги, рискуют и делают значительные ставки именно на последний забег: идут на существенный финансовый риск, чтобы иметь шанс компенсировать проигрыш. Проблема риска выглядит более сложно, чем в ходе экспериментальных исследований. Другой пример - потеря денег. Наше "эго" больше чувствительно к самому факту утраты или выигрыша, чем к его размеру, и это, несколько не подвергая сомнению теорию перспективы, может составить одну из причин, почему она действует.

Возможно, самый лучший пример готовности идти на риск, чтобы избежать потери, связан с оформлением в нашем сознании этого решения. Если человек совершил какое-то правонарушение, он может использовать значительную часть ресурсов, чтобы постараться придумать тому какое-то объяснение, найти удобный предлог или представить все в выгодном только для него свете, далеко от действительности. Впоследствии это подвергает его возможности еще больших наказаний при обнаружении вымышленных фактов. Так, обнародование фактов о уотергейтском деле в ходе предвыборной кампании в США не обязательно стоило бы Р. Никсону президентства, даже если бы и не были введены цензурные ограничения. Вероятно, именно форма и действия администрации по "прикрытию" и оформление проблемы в сознании американской общественности, использовавшиеся для предотвращения и локализации скандала, разрушили карьеру президента.

Исследования в рамках теории перспективы приводят нас к мысли о том, что люди «удерживаются на плаву» и «застревают» в терпящих бедствие предприятиях гораздо больше, чем дает нам основание полагать традиционная рациональность [72, 93]. Вьетнам кажется наиболее очевидным примером. Вместе с тем, ситуация не вполне ясна и здесь: 1) лицо, убежденное в действии теории домино, обычно платит более высокую цену, чтобы избежать даже ограниченного политического поражения; 2) примеры долгих, но проигранных войн представляют собой выборку как раз тех случаев, когда по аналогии с разного рода уловками для сокрытия неблагоприятных поступков срабатывали предвзятость и субъективные смещения; 3) следование каким-то длитель-

ным, но затратным путем иногда приносит вознаграждение; в этом случае изучение боязни проигрыша может внести вклад в проблему полезной настойчивости. Ссылаясь на А. Хиршмана, Р. Джервис [72, с. 26; 73] говорит о “скрытой руке помощи”. Например, мы иногда работаем над какой-то программой, не осознавая в полной мере всех препятствий на пути ее реализации; если бы мы были уверены, что они существуют с самого начала, вероятно, мы бы никогда и не предприняли практических шагов. Но если мы сталкиваемся с препятствиями только после того, как потратили много времени и усилий, то будем совсем не безразличны к тому вкладу, который уже внесли, и продолжим, возможно, с успехом начатое дело.

Отказ признать утрату, потерю может быть, таким образом, функциональным, хотя различия в подходе к потерям и выигрышам все-таки требуют объяснения. Подобная аргументация не может быть опровергнута каким-то определенным образом. Она не противоречит и теории перспективы, которая убедительно объясняет процессы принятия решений в ситуациях, подобных Вьетнаму. В частности, американское политическое руководство постоянно хотело эскалации конфликта, хотя знало, что перспектива победы была далеко не определенной, а предпринимаемые действия существенным образом увеличат внутриполитические и международные издержки, которые оно неизбежно понесет в случае провала военных операций. Скрытые затраты, таким образом, приобретали огромные размеры в “секретных” намерениях правительств.

На примерах других войн можно сказать, что государственные деятели теряют чувство возможных размеров потерь, затрат, когда некоторые потери приобретают вполне ясные очертания. Р. Джервис, ссылаясь на исследования Ф. Икла, указывает, что в феврале 1918 года немцы были против предложения австрийцев по поводу изменения целей и задач войны и соглашались, что их две страны были обязаны бороться за довоенные владения Германии. Но Людендорф пошел на эту уступку только после сильной оппозиции: “Если Германия пойдет на мир без выгоды для себя, тогда она проиграла войну”. Таким образом, военным и политическим деятелям порой трудно провести различие между утратой нескольких территорий и «потерей самой нации» [72, с. 27]. Сокращение потерь, затрат после пролитых рек крови и растраченного национального богатства, возможно, является самым трудным для государственного деятеля: трудно устоять против соблазна, что упорство и настойчивость компенсируют все или многое. Важным является и то, что этот тип поведения не может быть объяснен в рамках традиционного подхода, связанного с ожидаемой пользой. Одни и те же политики, которые идут на рискованное предприятие, проявляют осторожность по поводу вариантов выборов решений, связанных с вы-

игрышами: они пойдут на больший риск, чтобы постараться возвратиться туда, к той точке отсчета, где они были прежде. Но они не будут стремиться привнести какие-то существенные позитивные изменения в статус-кво государства.

В подтверждение вышеизложенного можно сослаться на реакцию администрации президента Г. Форда на возможность эпидемии “свиного” гриппа, которая иллюстрирует определенную динамику в варианте выбора между определенной, но незначительной потерей и шансами на более значительные потери. В данном случае правительство разработало программу по вакцинации всех и каждого, поскольку верило в значительную опасность и боялось, что без вакцинации число смертей от болезни будет значительно больше. Политические деятели знали (хотя и не акцентировали на этом внимание), что массовая вакцинация - дело дорогостоящее и также приведет к смерти определенного количества людей из-за побочных эффектов. Так или иначе, медики хорошо поработали, когда предоставили решать эту проблему политическим лидерам. Логика аргументации необходимости массовой вакцинации была почти прямолинейная: имеется в виду, что они не представили прогноз в цифровом выражении, а просто сказали, что существует вероятность пандемии гриппа. Этого оказалось достаточно: никто из политиков не хотел выступать против программы, поскольку в данном случае он мог бы выглядеть чем-то вроде злодея и т.п. Изложенная ситуация полностью не вписывается в теорию перспективы. Предположив, что политики осознали, что вакцинация приведет, по крайней мере, к некоторой смертности среди населения и что вспышка “свиного” гриппа была менее чем определенная, они избрали незначительную, но “гарантированную” потерю, чтобы исключить возможность крупной катастрофы.

Р. Джервис [72] объясняет данный выбор тремя факторами:

1) число смертей из-за вакцинации, вероятно, рассматривалось в качестве неизбежной расплаты, потерь. Как еще в 1986 году сформулировали данную проблему А. Тверски и Д. Канеман, люди скорее примут вариант таких последствий, которые будут представлены не как потеря, а как ожидаемая «плата» за ту или иную деятельность. Так, например, мы приобретаем страховки, а это означает, что мы предпочитаем небольшую, но гарантированную потерю незначительному шансу на более крупный выигрыш;

2) политика в данной ситуации выступала в качестве движущей силы. Политические деятели знали, что если бы была эпидемия, последствия которой можно уменьшить путем вакцинации, на что они не согласились, то при такой постановке вопроса их политические потери были бы огромны. Действительно, даже если бы эпидемия не началась, решение не вакцинировать людей могло бы повредить им при условии,

что общественность посчитает подобный шаг в качестве неблагоприятного;

3) поскольку вероятность летального исхода по причине массовой вакцинации была скорее всего большей реальностью, чем абстрактные предположения и ожидания (это и произошло в больших количествах, чем предполагалось), программа была немедленно отменена. «Гарантированные» потери имели большее воздействие на принятие решения, когда они произошли с конкретными людьми, чем когда они были еще только на бумаге, «в проекте».

Теория перспективы, кризисы, войны

Положения теории перспективы о том, что люди по-разному реагируют на возможность потерь, утрат или на возможность получить прибыль, выгоду в любой форме, имеет практическое применение в сфере международных соглашений и при разрешении конфликтов. Если боязнь потерь так распространена, то государства, стремящиеся сохранить статус-кво, должны многого ожидать от переговорного процесса. Таким образом, государство будет стремиться заплатить более высокую цену и пойдет на больший риск, если столкнется с потерями, чем когда ситуация видится ему как «приращение» пользы, выгоды в той или иной сфере. Аналогичное утверждение, которое согласуется с фактическими данными, связано с тем, что с помощью насилия легче поддерживать статус-кво, чем его изменить [76]: тактику сдерживания гораздо легче осуществлять по сравнению с принуждением. Эти аргументы, однако, предполагают, что существует определенная ясность у участников этих процессов по поводу того, кто из них защищающаяся сторона, а кто оспаривает этот статус. Иногда это так, но чаще нет. Данная ситуация приводит к еще одному практическому применению теории: конфликты и войны более вероятны, когда каждая из сторон верит, что защищает статус-кво. Причина того, почему статус-кво стремятся всегда отстоять, связана с тем, что государства пойдут скорее на значительный риск, чем будут «испытывать неудобства» от незначительных, но вполне определенных потерь. Данное утверждение может быть расширено для доказательства гипотезы о большей вероятности конфликтов и войн, когда каждая из сторон убеждена в том, что будет испытывать значительные потери, если не будет сражаться. Предубеждения и предвзятость на уровне перцепции здесь проявляются самым определенным образом. Когда государства дают завышенные оценки враждебности намерений оппонентов (что часто и делается по разным причинам), они предвидят потери в случае отказа от решительных (может быть, агрессивных) действий. Обе стороны обычно легко и с готовностью приходят к этим убеждениям. При этом каждая сторона

не только пойдет на большой риск, чтобы избежать неблагоприятных последствий, но и будет полагать, что оппонент стремится к выигрышу; поэтому последний скорее всего пойдет на уступки.

В исследованиях Р. Лебоу, Р. Джервиса, Д. Стайна [77] доказыва­ется, что, когда государства находятся в отчаянной и безнадежной си­туации, они имеют сильно мотивированную предрасположенность считать, что та политика, которая предлагает выход из создавшейся си­туации, может иметь успех. После этого такие государства, как прави­ло, убеждают себя в том, что смогут успешно осуществлять насильст­венные действия в отношении других, когда обнаружится, что пер­спектива, связанная с бескорыстным вариантом, неприемлема. Как за­мечают Р. Лебоу и Д. Стайн [13, с. 258], изначально теория ядерного сдерживания была сформулирована для того, чтобы объяснить, как по­ступать со странами, которые стремятся к выгоде, прибыли в той или иной форме на международной арене. В подобной ситуации теория устрашения может работать весьма эффективно. Но если действиями государства на международной арене движет боязнь, страх потери, то­гда угрозы и насилие вероятнее всего вызовут обратный результат, приведя в действие спираль еще большего насилия.

Еще одна область применения теории перспектив­ности связана с тем, что в период “холодной войны” угроза вмеша­тельства сверхдержав в локальные конфликты была тем больше, чем значительнее были труд­ности и испытания, выпавшие на долю того, кого они намеревались защищать. Например, это дважды проявилось в войне 1973 года: сна­чала в оправдание американского вмешательства, а затем и советского, когда Египет стал проигрывать войну. Сверхдержавы, как правило, не склонны к прямому военному вмешательству; их угрозы прибегнуть к силовому решению проблемы тем более маловероятны, если подобные действия принесут дивиденды, выгоду скорее всего только их “клиенту” со стороны. В подобных ситуациях опасность заключается в том, что обе стороны опасаются проигрыша, а это и вызывает непред­виденные конфликты. По мере того как восприятие реальности, ее ос­мысление становятся общими, разделяемыми обеими сторонами, чув­ство боязни потерь должно стабилизировать ситуацию с региональны­ми конфликтами, сделать их маловероятными. Причина - опасения, что другая или третья сторона могут оказаться с большим выигрышем.

Таким образом, в более общем плане считается, что боязнь потерь поддерживает стабильность. Иначе говоря, предполагается, что участ­ники международного процесса уделяют больше внимания сохранению того, что они уже имеют, чем тому, что они могли бы «приобрести» в результате новых договоренностей и соглашений.

Принятие решений о войне и мире

Теория перспективы позволяет сделать некоторые выводы о возможности как краткосрочных, так и долгосрочных причин войны. Если она верна, то можно ожидать, что войны и другие конфликты скорее связаны с мотивированным желанием избежать воспринимаемых потерь, утрат, чем с надеждой на определенные выгоды, пользу в целом. Государства чаще ввергаются в войну страхом и опасениями того, что альтернатива военным действиям связана со значительным ухудшением их положения, а не убеждением, что война может улучшить ситуацию, которая уже и так удовлетворительная.

Как уже отмечалось, государство иногда не удовлетворено своим новым статус-кво. Вместе с тем, с новым статус-кво обычно «смиряются». Страх значительных потерь чаще всего более сильная мотивация, чем желание экспансии. Практика свидетельствует, что государственный деятель скорее пойдет на серьезный риск в ситуации возможного уменьшения или утраты им власти, смены существующего режима, если придет к заключению, что альтернативой может быть определенное и значительное ослабление его власти и защищенности. Но он не склонен идти на риск, если полагает, что статус-кво можно поддержать дипломатическими усилиями. Чаще всего войны вызваны не агрессивными намерениями, а страхом и отсутствием защищенности [71].

Таким образом, сейчас становится ясным, что нападение С. Хусейна на Кувейт не может быть полностью описано только в рамках его стремления увеличить свою власть и влияние. Вероятно, он полагал, что, если не развяжет агрессию, его положение в своей стране значительно ухудшится. Ему представлялось, что существует мало надежды на экономическую стабилизацию «у себя дома» при отсутствии готовности Кувейта простить иракский долг и не устанавливать цены на нефть ниже квоты стран ОПЕК. Больше всего С. Хусейн видел во всем этом американский заговор с целью «урезать» его власть.

Боязнь утраты и опасения потерь подразумевают, что рамки ведения ограниченной войны могут быть нарушены именно той стороной, которая боится, что ее выход за определенные границы приведет к значительным потерям, и в меньшей степени той стороной, которая полагает, что экспансия может дать ей значительные выгоды. Наоборот, те подходы, которые не связаны со статус-кво в качестве исходной оценочной категории, заставят нас полагать, что государства должны стремиться к эскалации, из этого они извлекут больше пользы, чем поддерживая сложившиеся отношения.

В международной практике государства не всегда идут на увеличение уровня насилия и эскалацию военных действий, чтобы сломать противника и обеспечить себе и союзникам бесспорную победу. Воз-

можно, в этом плане типичным будет пример из 50-х годов, когда США угрожали эскалацией конфликта в период заключительной стадии корейской войны. Остается неясным, на что могли бы пойти американцы, если бы КНР не согласилась на перемирие. Китай со своей стороны вмешался в конфликт не летом 1950 года, когда возможность для освобождения полуострова от военного контингента США была оптимальной, а осенью, когда альтернативой стала возможность иметь враждебный режим у себя под боком (т.е. когда стало определенно ясно, что статус-кво ухудшится самым серьезным образом, если Китай не вмешается).

При упоминании о тех или иных агрессорах обычно говорят, что их аппетит приходит во время еды. Данная фраза вряд ли будет соответствовать истине, если выигрыши и проигрыши трактовать одинаково симметрично. Когда государство закрепило военный успех и имеет потенциал для его развития, оно не может отказаться от этого, хотя достижение дополнительных целей может казаться вполне возможным в военном плане. Так, Китай не стал продвигаться глубже на индийскую территорию в 1962 году, когда его первое наступление закончилось весьма успешно, США отказались от захвата столицы Ирака во время операции «Буря в пустыне».

Вместе с тем, изложенное не означает, что неспровоцированная агрессия никогда не случится. Самый очевидный пример с Гитлером: он был движим желанием существенным образом изменить статус-кво, а не страхом окружения враждебными государствами, что, в свою очередь, могло бы поставить Германию «на колени», если бы она не начала вооруженную агрессию. С другой стороны, Р. Джервис считает, что послевоенная советская политика была весьма двусмысленна; будет неудивительно, если в данном случае окажется, что «работали» оба мотива [72, с. 31].

Необходимо подчеркнуть, что теория перспективы не отрицает, что участники международных отношений могут хотеть изменить статус-кво. Сочетание их военной силы, мотивации, уверенности в успешном военном решении проблемы могут привести к экспансии и войне. Участники международных отношений пойдут на риск, чтобы улучшить свое положение, даже если они испытывают боязнь риска в сфере выигрышей. Но, как доказывает теория, они должны иметь желание рисковать гораздо больше, когда считают, что если не пойдут на военное решение конфликта, то понесут определенные и весьма ощутимые потери.

В исторической перспективе имели место случаи, когда государства шли на серьезный риск при опасениях еще больших потерь, даже не особо надеясь изменить военную ситуацию в свою пользу. Так, Япония атаковала США в декабре 1941 года не потому, что у ее лиде-

ров была значительная уверенность в победе, но потому, что они понимали: альтернативой нападению были уступки своих многих позиций в юго-восточной Азии и Китае. Такая потеря была бы слишком большой. Таким образом, нападение Японии на Перл Харбор «спасло» для нее ситуацию: в течение некоторого времени она сохранила значительное влияние в этом регионе мира.

В общем и целом этот случай является далеко не уникальным. Хотя мотивация Германии в 1914 году была смешанной, одним из важных компонентов ее решения о начале войны являлось убеждение по поводу ухудшения дипломатической и военной ситуации, снижение уровня безопасности в случае отказа от военных действий. Политические лидеры Германии понимали, что победа далеко не так реальна и определена. С трудом верится, что они пошли бы на этот риск, если бы знали, что статус-кво может быть поддержан мирными средствами. Единственной причиной войны была возможность захвата новых территорий, увеличение власти, престижа. Другие участники первой мировой войны также руководствовались больше страхом, чем надеждами. Все были обеспокоены проблемой своей власти, влияния и безопасности, которые ослаблял ход текущих событий. Хотя государства и имели экспансионистские амбиции, эти амбиции были не настолько сильны, чтобы поставить на карту будущее стран в зависимости от исхода войны, в которую все они вступали с большой тревогой.

Аналогичным образом война Израиля в 1967 году закончилась приобретением новых территорий; мотивация, как и в 1956 году, а также во время войны «на истощение» 1969 - 1970 годах, была связана со сложившейся точкой зрения о сильном ухудшении статус-кво в случае отказа от военного решения проблемы.

В ряде случаев оценочной рамкой является не статус-кво, а что-то другое. В этом направлении исследовательская работа еще продолжается.

Интересны наблюдения исследователей, когда разрыв между желаемым положением дел и текущим их состоянием может привести к готовности принятия на себя высокой степени риска. В ряде случаев этой исходной оценочной точкой выступает более ранний статус-кво, до того как участник международного процесса понес какие-то потери. Например, страна понесла значительные территориальные потери или утратила свое влияние; предшествовавшая тому ситуация скорее всего будет восприниматься как исходная точка оценивания, а ее развитие в настоящем - как потери. Это относится к Египту после войны 1967 года. Он не принял израильскую оккупацию Синайского полуострова как закономерное «нормальное» условие, и в 1973 году начались военные действия, поскольку надежды на урегулирование ситуации путем дипломатических усилий не оправдались.

Тот факт, что страны могут иметь различные исходные точки оценивания своего положения, которые будут одновременно “приведены в действие” опасением грядущих потерь, представляет опасную стратегию «загнанного внутрь» противостояния для международного мира и безопасности. При этом ученые А. Джордж, Р. Смоук [59] отмечают, что тактика ядерного сдерживания может изменить статус-кво до того, как защищающаяся сторона сможет отреагировать. Но если она не сможет быстро приспособиться к новой ситуации, то выберет альтернативу с необычайно высокой степенью риска для того, чтобы восстановить свой прежний статус. Ее оппонент, ожидая рационального подхода в международном взаимодействии, будет удивлен продолжающимся сопротивлением. А поскольку каждая из сторон оформляет видение такой ситуации в качестве защитника статус-кво, здесь будут присутствовать сильные побудительные мотивы типа “стоять насмерть” и ждать, когда кто-то пойдет на уступки. Таким образом, каждая из сторон, вовлеченных в подобный конфликт, проявляет сильное сопротивление тому, чтобы принять происшедшие неблагоприятные изменения и согласиться с ними.

Вера в неизбежность прогресса в международных отношениях может вызвать к жизни постоянно меняющуюся исходную оценочную рамку. Например, когда советские лидеры верили в распространение коммунистической идеологии по всему миру, они ожидали устойчивый рост сил коммунизма и его распространение в странах, освободившихся от капитализма и ставших на путь самостоятельного развития. В этом случае статус-кво был не только политически, но и психологически произвольным, поэтому застойные явления имели для них то же самое психологическое влияние, как и потери для других стран. Это, вероятно, объясняет тот факт, что западные обозреватели рассматривали в качестве необычайной склонности СССР готовность идти на риск, чтобы распространить свое влияние и помочь левым режимам.

Кризисная стабильность

Теория перспективы также обращает наше внимание на возможные причины войны в эпоху существования ядерного оружия. Данное направление научного поиска Р. Джервис назвал исследованием «кризисной стабильности». Почти все аналитики соглашались с важностью понятия кризисной стабильности. Существование ядерного оружия означает, что государства удерживаются от его применения скорее страхом возмездия, чем возможностью потерпеть военное поражение. Но если одна или обе стороны верят в то, что первый удар может разрушить стратегические силы другой стороны, нападение может произойти. Наоборот, ситуация оценивается как стабильная, если

каждая из сторон верит, что нападение первым дает мало преимуществ и даже в крайнем случае уменьшает оборонный потенциал государства в большей степени, чем это мог бы сделать сам противник. Теоретически считается, что в этом случае (стабильность кризиса) государствам очень трудно развязать войну, а ожидания ее начала не будут выглядеть как пророчества, которые сбываются сами по себе (как это происходит в ситуации кризисной нестабильности).

Психологические процессы вносят свой значительный вклад в присутствие или отсутствие кризисной стабильности. И теория перспективы, в частности, может объяснить, как работают в этом плане некоторые “контрпродуктивные силы”. Поскольку люди готовы идти на необычайно высокую степень риска, чтобы восстановить прежние потери (даже если они малозначительны в сравнении с их общим ценностным содержанием), политик или лицо, принимающее решение, может пойти на связанную с риском эскалацию военных действий или даже войну, если данная модель предоставляет возможность компенсировать поражение.

В тех случаях, когда стандартная модель ожидаемой полезности обычно предсказывает, что участник данной ситуации не обратит внимания на свои потери, в данном случае он может поступить иначе. Это не приведет к развязыванию ядерной войны, но может создать ситуацию, которая будет чрезвычайно опасной и в которой применение военной силы может закончиться использованием ядерного оружия.

Опасность будет тем больше, если обе стороны чувствуют, что проигрывают, несут те или иные потери. Иногда подобное происходит довольно легко потому, что антагонисты в политике часто имеют четко очерченные различающиеся перспективы. Ближневосточный кризис 1973 года может служить примером такой ситуации, когда американцы чувствовали, что могут позволить Израилю проиграть, а СССР полагал, что по меньшей мере ограниченная арабская победа необходима для восстановления своего влияния в этом регионе.

Второе следствие боязни потерь для кризисной стабильности: даже если политик полагает, что небольшая война в принципе вполне возможна, в конечном счете он может прийти к мысли, что это дает возможность избежать большей войны, хотя простой подсчет вероятных последствий и выгод призывает к сдержанности. Подобная динамика наблюдается и при кризисах меньших масштабов типа ограниченного использования силы в локальных конфликтах в странах третьего мира. Когда внимание политика приковано к вероятному ухудшению ситуации, если он не будет действовать решительно для ее изменения, он может пойти на действия, которые повлекут за собой «иррационально высокую вероятность большей эскалации» [72, с. 34].

Сильный страх потерь может заставить политика принять решение о вооруженном вмешательстве в ситуациях, описанных ранее. Но страх также может заставить его воздержаться от этого, если политик понимает, что даже наличие преимущества при нападении первым все равно связано с наступлением возмездия в той или иной форме, а поддержание состояния мира возможно без вооруженного конфликта. До тех пор, пока существует надежда, что можно избежать тотальной войны, лица, принимающие решения, воздерживаются от мыслей о ее начале.

Вместе с тем, на ту или иную реакцию может повлиять то, как будет оформлено в сознании само решение. Если лицо, принимающее решение, в качестве отправной точки в своих рассуждениях берет не существующую ситуацию, а потери, которые будут понесены в ходе войны, его выбор при тех же самых альтернативах может отличаться. Потом он рассмотрит, какой политический курс спасет больше жизней, и выберет тот, который определенно ведет к сохранению жизни людей. Его выбор, вероятнее всего, не будет связан с таким решением, в результате которого присутствует неопределенность: можно спасти больше или никого. Очевидной опасностью подобных ситуаций является то, что первый удар, который может значительно сократить стратегические силы противника и уменьшить собственные потери, будет предпочтительнее тех ограничений, сдерживающих факторов, которые не обеспечивают гарантированного спасения жизни людей. Если индивид по-разному реагирует на возможности избежать войны, не уменьшая людские потери, результат будет не только неблагоприятным для общественной политики, но и трудно вписываемым в теорию рационального выбора.

Как отмечалось ранее, существуют некоторые эмпирические доказательства того, что люди больше склонны принять определенные потери, когда они формулируются скорее как неизбежные затраты, плата (как при страховании), а не потери, утраты. Если это действительно так, то подобные ситуации могут заставить лицо, принимающее решение, пойти на больший риск, когда он видится как ему как расплата за проведение соответствующей международной политики, а не как риск, концептуализация которого оформляется в рамках жертв, принесенных для сохранения статус-кво. Трудно поверить, что стратегия “первого удара” когда-нибудь будет формулироваться в сознании политиков согласно предшествующей точке зрения, но стратегия, увеличивающая шансы войны, может осмысливаться таким образом.

В лабораторных условиях, конечно же, многое решает позиция экспериментатора. В реальной ситуации нам необходимо исследовать, почему люди приходят к необходимости именно так, а не иначе оформить, представить в своем сознании ту или иную ситуацию [52]. Следует также разобраться в том, действительно ли участники процесса

манипулируют этим оформлением таким образом, что тот, кто знает, какие решения хотят другие, будет формулировать постановку вопросов таким образом, чтобы вызвать желаемый ответ.

Например, в 30-е годы те, кто придерживался политики умиротворения, попустительства агрессии подчеркивали тот факт, что предлагаемая ими политика дает шанс избежать войны; их противники подчеркивали, что Германия становится сильнее и могущественнее; чем дальше откладывается война, тем больше «миротворцы» жертвуют определенными национальными ценностями, например властью, престижем, моралью. Когда Мюнхенский кризис достиг своего пика, сторонник политики умиротворения британский посол в Чехословакии подчеркивал в обращении в чехам, что не нужно заблуждаться в том, что искушение занять твердую позицию поможет избежать потерь - «отказ от англо-французского плана в этот последний момент может привести к разрушению их страны, а принятие - сохранение большинства того, что имеет большое значение как для чехов, так и словаков» [72, с. 35].

Применение теории к изучению общественной стабильности

По мере того как люди наделяют то, чем они обладают, свою жизнь и, возможно, представления о себе большим значением, ценностью, уровень их удовлетворенности увеличивается. Социальная стабильность усиливается по мере подключения этого постулата теории перспективы и срабатывания принципа инерции. Так, вы любите свою работу и поэтому не желаете “обменять”, променять ее на другую, которая видится вам “снаружи”, вне существующей системы, но обладает большей ценностью, значимостью. “Торговля”, обмен (рациональный с точки зрения ожидаемой полезности) скорее будут отвергаться, приводя к социальной неэффективности. Вместе с тем, большая степень эффективности может быть связана со слишком высокой ценой. Представим мир, в котором все, кто что-то делает, хотят обменять свой продукт в надежде на более высокие “дивиденды”. В определенном смысле это может быть эффективно. Но каковы будут социальные затраты постоянных изменений? Что при этом неизбежно будут утрачено в смысле общественной стабильности?

Более того, такие свойства индивида, как зависть и ревность, увеличатся, если люди не будут более высоко ценить то, что они уже имеют. Тот факт (если это действительно факт), что люди мало «тревожны» в отношении каких-то приобретений, мог бы поднять общий уровень удовлетворенности в обществе и помогал бы им работать на увеличение блага; знание того, что другие будут “отстаивать” то, что

имеют, увеличивает предсказуемость и уменьшает возможность открытого социального конфликта.

Мы рассмотрели основные компоненты теории перспективы, некоторые особенности ее применения к изучению общественной и политической жизни, международных отношений. По нашему мнению, изложенный материал поможет читателю не только сориентироваться в затронутой проблематике, но и стимулировать дальнейший исследовательский интерес.

Некоторые перспективы дальнейшей разработки проблемы (Вместо заключения)

Как известно, история не всегда учит: часто мы повторяем ошибки прошлого, средства массовой информации нередко утверждают, что политики «наступают на те же грабли». Как показала практика участия в различных научных форумах, связанных с изучением проблем мира и безопасности, ученые, общественные деятели, государственные служащие нередко поднимают вопрос о качестве принимаемых политиками решений, необходимости системного подхода к осмыслению и разработке проблемы познания во внутренней и международной политике. Выражается глубокая озабоченность по поводу упущенных возможностей сотрудничества в международных отношениях в прошлом, обращается внимание на необходимость изучения так называемой мисперцепции (ошибок восприятия), различных в подходах к пониманию самой концепции безопасности.

Так или иначе указанные проблемы в значительной степени замыкаются на психологический концепт «научение». Насколько успешно происходит осмысление политиками меняющихся политических реалий? Остается ли международная политика скучным повторением прошлого, механическим ответом по типу стимул-реакция? При каких условиях усвоение новых знаний происходит быстрее? Примеры научения в международных отношениях могут быть связаны с выработкой нового подхода к решению проблемы или изменению представлений о бывшем противнике (разрядка, нераспространение ядерного оружия, ядерное сдерживание, партнерство ради мира, единая Европа...).

После продекларированного окончания “холодной войны” мы больше говорим о будущих перспективах. Вместе с тем, полезно и чаще «оглядываться назад». Обращение к прошлому ставит вопросы: разве уже не было возможностей для обуздания гонки вооружений,

безудержной конкуренции в мире; вызвана ли враждебность периода “холодной войны” постоянными ошибками восприятия, или она скорее связана с реалиями стратегического соревнования в экономике и политике. С психологической точки зрения есть все основания считать, что именно первое в целом ряде случаев являлось первопричиной. В этой связи более точное психологическое оформление, рамочное видение кризисных ситуаций, актуальных проблем последних десятилетий политическим руководством наших государств могло бы положить конец опасному периоду конфронтации гораздо раньше.

Ретроспективный взгляд на международную историю фиксирует следующее. Последователи жесткого курса из числа реалистов считают, что государства стремятся к приобретению новых территорий, конкурируют в разработке новых систем вооружений, стратегическом влиянии, так как существует конфликт интересов. Сторонники «мягкого» реализма подчеркивают, что подобные конфликты - результат того, что К. Уолтц называл анархией и неопределенностью международных отношений, сотрудничество между странами возможно с учетом увязки взаимных интересов.

Можно выдвинуть и другой «психологический» тезис: чаще и прежде всего государства не готовы к сотрудничеству потому, что даже при совпадении приоритетов развития и политических предпочтений, политики могут приходить к неверным умозаключениям. В связи со спецификой процесса научения они могут делать неверные выводы по поводу намерений оппонента, основываясь на ложной интерпретации поступающей информации.

Скорее всего политики гораздо эффективнее обучаемы в условиях взаимности межгосударственных и межправительственных отношений. Как и все люди, они способны точно и тонко мыслить; вместе с тем, в равной степени политики способны допускать искажения, небрежность в своих мыслительных процессах, особенно в ситуации риска и неопределенности международных отношений. Кроме того, сам процесс обучения находится под влиянием различных социально-психологических механизмов, которые сдерживают позитивное осмысление происходящих процессов или препятствуют ему, т.е. мышление все-таки очень инерционно, возникают различные искажения реальности, существует определенная предвзятость в восприятии. Цена подобным ошибкам весьма высока, по этой причине проблема имеет существенную общественную значимость.

Было бы интересно в научном плане связать изменения в международном поведении государств с тем, как ситуационные и когнитивные факторы коррелируют с различного рода смещениями, т.е. предвзятостью и тенденциозностью восприятия. Этот процесс может быть прояснен в рамках психологической теории. Она также позволяет сде-

лать выводы, прийти к конкретным рекомендациям, как можно преодолеть недоверие в международных отношениях.

Обращение к проблеме научения, которая связана с тем, как и какие решения принимают политики, вызвано и интересом широких кругов общественности, по крайней мере России, к тому, насколько обучаем наш политический истеблишмент, способен ли он осмысливать и усваивать политический и социальный опыт, свой и чужой. Косвенные оценки в этом плане иногда весьма критические.

Не менее интересно было бы исследовать и показать в качестве обратной связи отношение различных социальных групп к решаемым нашими политиками проблемам в области разоружения и безопасности; как проблемы становления, например, российско-американских отношений, принятия решений отражаются в фольклоре, художественных произведениях известных писателей, выступлениях артистов, знаменитостей.

Другое перспективное направление научного поиска связано с изучением того, как наши политики адаптировались к новым реалиям международной жизни после окончания “холодной войны”, в какой степени им удалось переосмыслить в своем сознании интеллектуальный капитал предшествующих десятилетий, преодолеть стереотипы мышления, чтобы принимать решения, затрагивающие судьбы миллионов людей, т.е. узнать, насколько консервативно наше познание. С одной стороны, объектом изучения может быть то, как меняется система взглядов и установок на мир, с другой стороны, как результаты политических решений зависят от процессов восприятия и интерпретации политических явлений международной и внутривнутриполитической жизни политиками в наших странах.

Проблема адаптации участников международных отношений через изучение процессов их политического и социального познания может быть осмыслена через призму процесса политической коммуникации и интеракции как создание, передача и восприятие информации, которая может иметь существенное значение для политической сферы. Сущность и форма политической информации, циркулирующей в любом государстве, те ассоциации и представления, которые она вызывает, определяют стержень и качество политической жизни.

После окончания холодной войны формируются новые формы сотрудничества государств, но сложившиеся в течение десятилетий убеждения, представления международных реалий не меняются автоматически и тормозят процесс переосмысления новой реальности в направлении цивилизованных форм сотрудничества и кооперации. Необходимо время (иногда значительное) для реструктурирования и пересмотра прошлого опыта.

Таким образом, возникает необходимость сосредоточить внимание на изучении системы представлений и убеждений в международных отношениях. Состояние системы представлений, взглядов и убеждений политических управленцев в области международных отношений имеет “прикладное” значение для формирования у них нового знания и восприятия информации, а значит, и политического управления. В психологическом плане сложившаяся система взглядов может давать политикам “готовые” ответы на основные вопросы, связанные с устройством мира, предопределять выбор альтернативных вариантов разрешения конфликтных ситуаций, помогает им заранее оформлять в сознании те или иные оценочные суждения по поводу последствий принимаемых решений, что имеет свои позитивные и негативные стороны.

Вместе с тем, в структуре наших мыслительных процессов, связанных с осмыслением пестрой массы информации, существует целый ряд психологических механизмов, упрощающих ее восприятие, дающих “подсказки” и подгоняющих ее под уже сложившиеся убеждения и взгляды. Такова психологическая “расплата” за желание иметь непротиворечивую, стройную и согласованную в своих элементах систему представлений. И эти явления могут быть описаны в рамках когнитивных процессов, связанных с нашим социальным или политическим познанием. Окончание “холодной войны” затронуло один из основных компонентов системы убеждений политиков - представления об оппонентах. Поскольку принцип когнитивного соответствия составляет базисную основу системы убеждений, одно из направлений исследования может быть связано с изучением того, как принципы и законы когнитивного соответствия и согласованности наших представлений влияют на восприятие политиков, их оценку и адаптацию к новой картине мира после “холодной войны”.

Ответ на этот важный вопрос вносит вклад в наше понимание как взаимоотношений государств на международной арене, так и того, каким образом политики устраняют напряженность в психологической структуре между восприятием нового и уже существующим знанием. В этом случае принцип когнитивного соответствия является перспективным направлением для научного объяснения того, каким образом политические деятели адаптируют прежнюю структуру знаний к новым реалиям после окончания ярко выраженного политического и военного противостояния между государствами с различными политическими системами.

При этом могут быть рассмотрены следующие вопросы, касающиеся осмысления проблем мира и безопасности. В их числе: 1) что предопределяет ту или иную модель “научения” и адаптации политиков после окончания “холодной войны”; в каких условиях происходят

изменения в мышлении и сознании, какие формы они приняли: тактические, стратегические - или изменились лишь базовые предположения относительно целей и задач внешней политики; 2) каким образом новый политический и социальный контекст, т.е. способ представления и описания происходящего, воздействует на политические суждения и познание; 3) какие пути осмысления пестрой и противоречивой политической информации используются политиками; 4) какие ассоциации, воспоминания реконструирует их память в новом познании мира; 5) какие типы предубеждений и тенденциозности “работают” при поиске политиками объяснений изменившихся реалий и принятия решений. Ответы на эти вопросы помогут нам прийти к выводам о том, будет ли мир более безопасным в следующем столетии.

Рассматривая взаимосвязь между окружением политика и принятием решений, мы вносим определенный вклад в понимание процесса формирования политического знания. Схема анализа может включать следующие психологические параметры: 1) влияние политического и социального контекста на вынесение суждения и принятия решения (аспекты наличия альтернатив, сформированных ситуацией установок, способ формулировки выбора, характер подачи информации); 2) использование эвристик как упрощенных моделей или стратегий при решении проблемы (эвристики репрезентативности, аттитюдные эвристики); 3) категоризации и политические, социальные стереотипы (стереотипизированное знание и ожидания, иллюзорные корреляции, эффекты своей/чужой группы).

Чтобы представить более полную картину политического познания и осмысления реальности, значительную часть исследования следует посвятить изучению природы самой политической информации. Объектом анализа могут стать следующие направления: 1) как поступающая информация приобретает характеристики психологического стимула, 2) почему она привлекает внимание политиков, 3) по какой причине той или иной информации отдается предпочтение при определении целей и задач общественного развития, формировании внешней политики, 4) как «работа» с информацией, ее характеристики влияют на принятие решений.

Малоисследованным остается и бытующее утверждение о том, что общественность мало интересуется международными проблемами. Связано ли это с «социальной усталостью» или другими причинами? Возвращаясь к отражению научной проблемы мира и безопасности в общественном сознании в данном случае можно процитировать слова известной песни, исполняемой популярной музыкальной группой “Чиж и К⁰”: «Правители в Америку летят, чтоб оружие с лица земли стереть... А солдату на привале наплевать... Задолбали “вихри яростных атак”... Вот бы армию по хатам возвернуть».

Уделяя значительное внимание особенностям восприятия той или иной ситуации, которые демонстрирует политик, мы довольно часто оставляем без внимания вопрос о том, почему возникли искажения. При этом речь идет не о причинах возникновения ошибок как таковых: об этом написаны многие научные труды. Более перспективным представляется понимание того, почему один политик «ошибается» в пользу усиления обороноспособности своей страны, а другой неожиданно рано, по мнению специалистов, предлагает начать переговоры о сокращении вооружений. Или делает достоянием гласности то, что приводит другую сторону просто в замешательство не потому, что она этого не знает, а потому что существует определенная профессиональная этика? Анализ мотивов и целей политиков мог бы помочь разрешить эту научную задачу. Фактически посредством психологического анализа того или иного внешнеполитического действия мы должны ответить на следующие вопросы: чего хочет политик? когда? почему?

Таким образом, психологический подход к пониманию особенностей процесса научения, а в конечном счете и принятия решений в международной политике, возможно, страдает от отсутствия теории, инкорпорирующей как понимание особенностей восприятия внешнеполитической ситуации, так и мотивации политических деятелей. По нашему мнению, теория перспективы в наибольшей степени приблизилась к реализации этой задачи.

Как уже нами было рассмотрено ранее, один из основных концептов теории перспектив – “рамки решения”, т.е. представления индивида, принимающего решения, о возможных действиях и их результатах, непредвиденных обстоятельствах, связанных с конкретным выбором. Таким образом, на предпочтение варианта решения влияет то, каким образом проблема оформилась в нашем сознании, в рамках каких оценочных категорий она была сформулирована. Государственные деятели избегают риска, когда рассчитывают на получение выгод и вероятность «выигрыша» в значительной степени велика. И наоборот, фиксируется склонность к риску, когда превалируют ожидания поражения.

Оформление ситуации в рамках потерь или выигрышей, в свою очередь, детерминировано действием «эффекта наделения» (или собственника), т.е. придания завышенной значимости тому, чем мы обладаем. Например, если сохранение престижа страны является значимым для политика, то с точки зрения теории перспективы он может пойти на значительный риск, чтобы избежать ситуаций, угрожающих потерей престижа. Однако следует отметить, что эффект наделения работает избирательно: потребительские ожидания вызывают этот эффект, а выводимые ценностные значения, деньги, например, нет. Возможно, личная привязанность к предмету, который принадлежал человеку в течение какого-то времени, имеет большое значение для рассмотрения эф-

фекта наделения и объясняет его отсутствие для денежных купюр и других «знаков». Но как быть в отношении оккупированных земель, ракетных установок, политических союзников, территории собственной страны? Это материальные вещи или «знаки»? Развивается ли у политика личная привязанность к ракетами или территориям?

К сожалению, теория перспективы не дает ответа на этот очень важный вопрос, тем самым лишая смысла всю цепочку аналитических выводов. Вероятно, если мы не можем достоверно оценить субъективную ценность объектов внешнеполитических сделок, каковыми и являются оружие, территории, блоки и коалиции, то мы вряд ли способны сделать выводы относительно возможных вариантов развития событий. Поэтому, несмотря на то, что теория показала свою эффективность в анализе принятия решений в ходе политических кризисов, глубокая проработка указанных проблем сделала бы прогнозы более реалистичными.

Здесь-то нам и необходимо знание мотивов и целей политических деятелей, выраженных в виде политических предпочтений. Ученые в сфере международных отношений (например, К. Уолтц, [130]) пришли к выводу, что государства на международном уровне решают два типа основных проблем: экономические и военные. Другие ученые включают в этот комплекс в качестве самостоятельного класса политических проблем. Но и в этом случае не вполне понятно, почему одно государство воспринимает в качестве приоритетной, например, сферу экономических отношений и демонстрирует в этой нише особый тип поведения, а другое - становится изгоем, парией, демонстративно игнорируя многие международные нормы и правила.

Необходимо отметить, что психологическая наука имеет в своем арсенале концепт, с помощью которого мы скорее всего сможем приблизиться к пониманию того, по какой причине что-то представляет для политика в сфере международных отношений значительную ценность. Этот концепт - идентификация. Начнем с определения понятия идентичности. Классический психоанализ, в русле которого и возник рассматриваемый нами термин, определяется как метод, при помощи которого человек принимает черты другого и делает их корпоративной частью собственной личности [36]. При этом термин «идентификация» призван обозначить более или менее постоянные приобретения личности. Акцент на постоянстве особенно важен: анализ политических решений осуществляется в привязке к периоду правления, президентства, той или иной «администрации президента» и т.п. Личность, находящаяся в *данный* период во главе государства, принимается за «точку отсчета». Наше самовосприятие во взаимоотношениях с другими устанавливает и обрисовывает серию выборов альтернатив, исходов, кото-

рые мы считаем возможными. Это делает выбор, принятие решения функцией идентичности.

Вероятно, особенно наглядно это проявляется в период смены лидерства. Рассмотрим исторический пример. В течение четырех лет - с 1964 по 1968 г. - президент США Л. Джонсон выступал с инициативой начать переговоры об ограничении стратегических вооружений с СССР. Однако в 1968 г., когда главы наших государств выразили готовность начать переговоры, президент Р. Никсон, сменивший на этом посту Л. Джонсона, заявляет о необходимости тотального пересмотра позиции США в переговорном процессе. Что произошло? Неужели за несколько месяцев заинтересованность в переговорах могла смениться на свою противоположность? Скорее всего, да, могла. Теперь государство возглавил лидер, разделяющий иные идентификационные паттерны. И ключ к пониманию политического поведения лежит, таким образом, в способе, с помощью которого политический деятель воспринимает себя во взаимоотношениях с другими.

Однако, на наш взгляд, особенно продуктивными для анализа представляются размышления, подчеркивающие сложность и вариативность идентификации личности, хотя структуру идентичности можно рассматривать как устойчивый продукт социализации, но в определенной мере она выступает как функция конкретных типичных ситуаций и гораздо более подвижна в своих рутинных конструкциях. Таким образом, структура идентичности может быть рассмотрена как относительно устойчивое соотношение произвольно или произвольно выбираемых ролей в определенных коммуникативных контекстах. Эта структура воспроизводится в ситуации взаимодействия как акцентированная «принадлежность» к какому-либо «групповому основанию», культуре, в терминах, в которых «Я» определяет данную ситуацию, придавая ей смысл [19].

Такое понимание идентификации предполагает следующее направление анализа принятия решений в международной политике: для того чтобы понять стратегию принятия данного политического решения, нам необходимо определить, как восприятие актуальной в данный момент идентичности детерминирует выбор политика.

Например, США твердо убеждены, что чем менее они и их союзники будут активны на международной арене и чем больше локальных конфликтов будет оставлено на откуп разрешения региональных властей, тем значительнее вероятность перерастания маленьких проблем в крупные неприятности. Таким образом, США, идентифицируя себя в качестве гаранта стабильности и порядка в мире, будут оценивать определенный набор ситуаций с этой точки зрения, придавать им смысл и реализовать политику вмешательства, в том числе и военного, в кон-

фликты, объективно не угрожающие США, идя при этом на определенный риск.

В то же время США могут воспринимать себя в качестве гаранта демократии и уделять особое внимание реализации прав и свобод граждан, во имя которых также могут пойти на значительный риск, как, например, в случае проведения военной операции на Гаити во имя восстановления в должности демократически избранного президента Ж.-Б. Аристида.

Как согласуются эти две идентификации, почему принятием того или иного решения руководят разные идентификационные модели? Фактически мы подошли к вопросу о выборе между «конкурирующими ценностями». Известно, что основу идентификационной структуры составляют множество принадлежностей и идентификаций. Распределением информации в структуре идентичности руководит доминирующая в данный момент идентичность или группа идентичностей. Это означает определенный взгляд на мир, определенный угол зрения. Поэтому та идентичность, которая становится ведущей в данный момент, организует свою иерархию и свой порядок. Например, в рассмотренном ранее случае с США роль гаранта безопасности довольно часто заставляет их поступаться своей второй, «демократической» самоидентификацией, например, оказывая влияние на развитие тех или иных событий в Европе во имя стабильности в регионе в целом. В данном случае идентификация гаранта безопасности оказывается более значимой, выстраивая свое миропонимание и делая доступным определенный набор возможных вариантов выбора.

Обратимся к следующей составляющей международных отношений - взаимоотношений данного государства с другими субъектами международных отношений. И снова, чтобы выяснить вероятные стратегии принятия решений, нам необходимо определить, когда политический деятель пытается реализовать свои интересы как самостоятельный субъект, а когда действует как член группы (воспринимая себя как самостоятельного актора или члена, например, политического союза, коалиции).

Например, государство «А» будет идентифицировать себя как конфликтующее с государством «Б», поэтому, вероятней всего, будет преследовать свои интересы, не считаясь с претензиями второго. Если же государство воспринимает себя как не имеющее противников на международной арене, оно будет склонно демонстрировать более кооперативное поведение. Так, А. Козырев, министр иностранных дел Российской Федерации в 1992 г. подчеркивал, что в тот период для России не было источников опасности, потенциальных врагов или военной угрозы, связанной с ними, а целью России являлось достижение

органической интеграции с мировой экономикой, вхождение в МВФ и другие международные институты.

Присутствие других кристаллизуется в еще одну не менее значимую проблему взаимного восприятия. Р. Джервис в классическом труде по мисперцепции доказывает, что участники международного процесса обязательно должны обращать внимание на когнитивные особенности людей, которым мы посылаем те или иные «сигналы». Так, если США хотят знать, будет ли Россия воспринимать их действия как враждебные, они должны знать мнение России о многих аспектах наших отношений: воспринимает ли Россия США как враждебное государство или нет, как она относится к расширению НАТО на Восток, к финансовой помощи, конкретной политической поддержке и т.п.

Рассмотрим данную ситуацию в контексте идентичности. Идентификация осуществляется во многом посредством выделения себя и своей группы при одновременном дифференцировании от других групп: противопоставление «мы» и «они». Рассмотрим следующий пример. В 1968 году ввод войск СССР в Чехословакию послужил поводом к приостановлению со стороны США консультаций о проведении переговоров об ограничении стратегических вооружений. Поскольку СССР и США идентифицировали друг друга как потенциальных врагов, предчувствие военной конфронтации «вitalo в воздухе», любая демонстрация военной силы даже безотносительно к данным событиям приводила к тому, что обе стороны воспринимали их как явно враждебные. Таким образом, самовосприятие на основе распознавания идентификационных паттернов оппонента, даже ошибочное, детерминирует стратегию принятия решения по актуальному вопросу.

Рассмотрение указанных выше научных аспектов проблем внешней политики позволяет сделать вывод о том, что международные отношения во многом представляют собой функцию идентичности. Знание того, как политик идентифицирует себя, свое государство, свою роль в государстве и на международной арене, позволяет сделать прогноз относительно возможных вариантов выбора в той или иной ситуации.

Но можем ли мы говорить о научении в международных отношениях в заданном нами контексте? Вероятно, можем, и научение будет представлять собой изменение, переоформление идентификационной структуры политического мышления в контексте данной политической ситуации. Возможно, это предположение довольно спорно и вызывает больше вопросов, чем ответов. Однако уместно вспомнить Э. Эриксона, который говорил, что «идентичность - совсем не статический набор ролей, она постоянно в состоянии конфликта с прошлым, которое надо изжить, и с будущим, которое надо предотвратить» [41, с. 316]. Не правда ли, актуально для международных отношений?

Литература

1. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: Юнити, 1998. 1022 с.
2. Аронсон Э. Общественное животное. М.: Аспект Пресс, 1998. 517 с.
3. Бункина М.К., Семенов В.А. Экономика и психология. М.: Дело, Сервис, 1998. 400 с.
4. Дайджест экономической теории / В.М. Соколинский. М.: Аналитика-Пресс, 1998. 195 с.
5. Дейнека О.С. Экономическая психология. СПб.: СПбГУ, 1999. 98 с.
6. Дейнека О.С. Экономическая психология. СПб.: СПбГУ, 1999. 239 с.
7. Дворкин В. Ядерное сдерживание: взгляд в будущее. Адрес в Интернет - <http://pubs.carnegie.ru/p&c/Vol3-1998/4/03dvorkin.asp>
8. Доугерти К. Введение в эконометрику. М.: МГУ. 1999. 402 с.
9. Жедунова И., Киселев И. О проективной стратегии в международных отношениях и национальной идее / В.В. Козлов. Психотехнологии в социальной работе. Ярославль: МАПН, 1998. С. 80-82.
10. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. М.: Аспект Пресс, 1996. 317 с.
11. Киселев И.Ю. О проблеме развития творческого потенциала служащих органов госуправления через рефлексивную компетентность / В.В. Ким. Творчество и культура. Екатеринбург: Уральский государственный университет, 1997. С. 209-211.
12. Киселев И.Ю. Принятие решений в политике и теория перспективы / В.В. Козлов. Социальная психология: Практика. Теория. Эксперимент. Практика. Т. 2. Ярославль: МАПН, 2000. С. 56-61.
13. Киселев И.Ю. Политический истеблишмент: психологические аспекты практики властвования. М.: ИП РАН, 2000. 410 с.
14. Киселев И.Ю. Политическая элита: ее сущность и психология. Ярославль: ЯрГУ, МАПН, 1995. 192 с.
15. Киселев И.Ю., Ряховский С.В. Гражданственность и проблема формирования идентичности // Проблемы психологии и эргономики. Тверь; Ярославль: МАПН, 2000. № 1. С. 21-24.
16. Киселев И.Ю., Ряховский С.В. Поиск идентичности и проблема научения гражданственности // Ярославский психологический вестник. М., Ярославль: РПО, 2000. Вып. 3. С. 65-73.
17. Киселев И.Ю., Ряховский С.В., Симонов В.И. Роль социального работника в принятии управленческих решений / В.В. Козлов. Пси-

хотехнологии в социальной работе. Ярославль: ЯрГУ, МАПН, 2000. Вып. 5. С. 260-263.

18. Киселев И.Ю., Симонов В.И. Теория перспективы и некоторые направления ее применения к оценке и принятию решений // Ярославский психологический вестник. М.; Ярославль: РПО, 2000. Вып. 2. С. 115-122.

19. Киселев И.Ю., Смирнова А.Г. Проблемы восприятия в международных отношениях // Психология и практика. Ежегодник Российского психологического общества. Т. 4, вып. 3. Ярославль: ЯрГУ, МАПН, Российское психологическое общество, 1998. С. 85-88.

20. Киселев И.Ю., Смирнова А.Г. Россия в поисках идентичности // Проблемы психологии и эргономики. Тверь; Ярославль: МАПН, 1999. № 3/1. С. 60-67.

21. Китаев-Смык Л.А. Психология стресса. М.: Наука, 1983. 368 с.

22. Конфликты в современной России / Е.И. Степанов. М.: Эдиториал УРСС, 1999. 344 с.

23. Лебедева М.М. Политическое урегулирование конфликтов. М.: Аспект Пресс, 1999. 271 с.

24. Лурия А.Р. Язык и сознание. Ростов н/Д.: Феникс, 1998. 416 с.

25. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.

26. Мангейм Дж., Рич Р. Политология: методы исследования. М.: Весь мир, 1997. 544 с.

27. Международные отношения: социологические подходы / П.А. Цыганков. М.: Гардарики, 1998. 350 с.

28. Морозова Е.Г. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии. М.: РОСПЭН, 1999. 246 с.

29. Петренко В.Ф. Основы психосемантики. М.: МГУ, 1997. 400 с.

30. Петровский В.Е. Механизмы безопасности в АТР: новые вызовы, новые возможности. Адрес в Интернет - <http://isn.ethz.ch>

31. Плаус С. Психология оценки и принятия решений. М.: Филинь, 1998. 364 с.

32. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. М.: Рефл-бук, 1999. 352 с.

33. Почепцов Г.Г. Имидж: от фараонов до президентов. Киев: АДЕФ-Украина, 1997. 328 с.

34. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация: Уроки социальной психологии. М.: Аспект Пресс, 1999. 429 с.

35. Современная психология / В.Н. Дружинин. М.: ИНФРА-М, 1999. 688 с.

36. Соснин В.А. Культура и межгрупповые процессы: этноцентризм, конфликты и тенденции национальной идентификации // Психологический журнал. 1997. № 3-4.

37. Угланова Е.А., Киселев И.Ю. Феномен идиосинкразического кредита: некоторые особенности его функционирования в политической среде общества переходного периода // Психология и практика. Т. 4, вып. 5. Ежегодник Российского психологического общества. Ярославль: ЯрГУ, МАПН, Российское психологическое общество, 1998. С. 353-355.
38. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. 318 с.
39. Фролов С.Ф. Социология: сотрудничество и конфликты. М.: Юристъ, 1997. 240 с.
40. Чалдини Р. Психология влияния. М., Харьков, Минск: Питер, 1999. 3-е международное издание. 270 с.
41. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М.: Прогресс, 1996. 344 с.
42. Этнические и региональные конфликты в Евразии. Международный опыт разрешения конфликтов / Б. Коппитерс, Э. Ремакль, А. Зверев. Кн. 3. М.: Весь мир, 1997. 304 с.
43. Юрьев А.И. Историческая психология России - политическая трагедия – 98 // Теоретические и методические вопросы исторической психологии. СПб.: Нестор, 1999. С. 7-21.
44. Battalio R., Kagel J., Jiranyakul K. Testing between Alternative Models of Choice under Uncertainty: Some Initial Results // Journal of Risk and Uncertainty. 1990. № 3. P. 25-50.
45. Baumeister R., Leary M. The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation // Psychological Bulletin. 1995. № 117. P. 497-529.
46. Bazerman M.H. Judgement in Managerial Decision Making. N.Y.: John Wiley and Sons, 1986. 185 p.
47. Breslauer G. Learning in Soviet Policy Towards the Arab-Israeli Conflict / G. Breslauer, Ph. Tetlock. Learning in U.S. and Soviet foreign policy. Boulder, CO: Westview Press, 1991. P. 551-585.
48. Brockner J., Rubin J. Entrapment in Escalating Conflicts: A Social Psychological Analysis. N.Y.: Springer-Verlag, 1985. P. 57-86.
49. Bueno de Mesquita B. Counterfactuals and International Affairs: Some Insights from Game Theory / Ph. Tetlock, A. Belkin. Counterfactual Thought Experiments in World Politics: Logical, Methodological and Psychological Perspectives. Princeton: Princeton Univ. Press, 1996. P. 211-229.
50. Caramer C. Individual Decision Making / J.H. Kagel, A.E. Roth. The Handbook of Experimental Economics. Princeton: Princeton Univ. Press, 1995. P. 587-703.
51. Counterfactual Thought Experiments in World Politics: Logical, Methodological, and Psychological Perspectives / Ph. Tetlock, A. Belkin. Princeton: Princeton Univ. Press, 1996. 344 p.

52. Farnham B. *Roosevelt and the Munich Crisis: A Study of Political Decision-Making*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1997. 313 p.
53. Farnham B. *Roosevelt and the Munich Crisis: Insights from the Prospect Theory* // *Political Psychology*. 1992. № 13. Pp. 205-235.
54. Fearon J. *Causes and Counterfactuals in Social Science: Exploring an Analogy between Cellular Automata and Historical Processes* / Ph. Tetlock, Belkin A. *Counterfactual Thought Experiments in World Politics*. Princeton: Princeton University Press, 1996. Pp. 39-68.
55. Fearon J. *Counterfactuals and Hypothesis Testing in Political Science* // *World Politics*. 1991. № 43. P. 169-195.
56. Fishhoff B. *Nuclear Decision Making* / Ph. Tetlock. *Behavior, Society, Nuclear War*. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1991. Vol. 2. P. 110-192.
57. Fiske S.T., Tailor S.E. *Social Cognition*. N.Y.: McGraw-Hill, 1991. 717 p.
58. Gaddis J. *International Relations Theory and the End of the Cold War* // *International Security*. 1993. № 17. P. 5-58.
59. George A., Smoke R. *Deterrence in American Foreign Policy: Theory and Practice*. N.Y.: Columbia University Press, 1974. 666 p.
60. Gilbert D., Malone P.S. *Correspondence Bias* // *Psychological Bulletin*. 1995. № 117. P. 21-38.
61. Gilovich T. *Seeing the Past in the Present: The Effects of Associations to Familiar Events on Judgment and Decisions* // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1981. № 40. P. 797-781.
62. Hawkins S., Hastie R. *Biased Judgment of Past Events after Outcomes are Unknown* // *Psychological Bulletin*. 1990. P. 311-327.
63. Heider F. *The Psychology of Interpersonal Relations*. N.Y.: Wiley, 1958. P. 11-23.
64. Holsti O.R. *Crisis Decision Making* / Ph. Tetlock. *Behavior, Society, Nuclear War*. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1989. P. 8-84.
65. Janis I., Mann L. *Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment*. N.Y.: Free Press. 1977. 488 p.
66. Jervis R. *Cooperation under Security Dilemma* // *World Politics*. № 30. 1978. P. 167-214.
67. Jervis R. *Counterfactuals, Causation, and Complexity* / Ph. Tetlock, A. Belkin. *Counterfactual Thought Experiments in World Politics: Logical, Methodological and Psychological Perspectives*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1996. P. 309-316.
68. Jervis R. *Domino Beliefs and Strategic Behavior* / R. Jervis, J. Snyder. *Dominoes and Bandwagons: Strategic Belief and Great Power Competition in the Eurasian Rimland*. N.Y.: Oxford, 1991. P. 20-50.
69. Jervis R. *Deterrence Theory Revisited* // *World Politics*. 1979. № 29. P. 289-324.

70. Jervis R. Deterrence and Perception // *International Security*. 1983. № 7. P. 3-30.
71. Jervis R. Perception and Misperception in International Politics. N.Y.: Princeton University Press, 1976. 444 p.
72. Jervis R. Political Implications of Loss Aversion / B. Farnham. *Avoiding Losses / Taking Risks: Prospect Theory in International Relations*. Ann Arbor: The Univ. of Michigan Press, 1994. P. 23-40.
73. Jervis R. Political Implications of Loss Aversion // *Political Psychology*. № 13. 1992. P. 187-205.
74. Jervis R. The Future of International Politics: Will It Resemble the Past? // *International Security*. 1992. № 16. P. 39-73.
75. Jervis R. *The Illogic of American Nuclear Strategy*. Ithaca: Cornell University Press, 1984. 203 p.
76. Jervis R. *The Meaning of the Nuclear Revolution*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1989. P. 17-25.
77. Jervis R., Lebow R.N., Stein J.G. *Psychology and Deterrence*. Baltimore: John Hopkins University Press, 1985. 270 p.
78. Johnson C. Rethinking Asia // *National Interest*. 1993. № 32. P. 20-29.
79. *Judgment under Uncertainty: Heuristic and Biases* / D. Kahneman, P. Slovic, D. Tversky. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1982. P. 23-56.
80. Kahn H. *On Escalation: Metaphors and Scenarios*. N.Y.: Praeger, 1985. 308 p.
81. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. Experimental Tests of the Endowment Effect and Coase Theorem // *Journal of Political Economy*. 1990. № 98. P. 1325-1348.
82. Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias // *Journal of Economic Perspectives*. 1991. № 5. P. 193-206.
83. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk / *Econometrica*. № 47. 1979. P. 263-291.
84. Kanwisher N. Cognitive Heuristics and American Security Policy // *Journal of Conflict Resolution*. 1989. № 33. P. 625-675.
85. Kruglanski A.W., Freund T. The Freezing and Unfreezing of Lay-Inferences: Effects on Impression Primacy, Ethnic Stereotyping, and Numeric Anchoring // *Journal of Experimental Social Psychology*. 1983. № 19. P. 448-468.
86. Labs E. Beyond Victory: Offensive Realism and the Expansion of War Aims // *Security Studies*. 1997. № 6. P. 1-49.
87. Landtsheer Ch., Bichelaer D., Ponsen R., Nieuwe P. Political Impression Management II: Female Appearance and the Perception of Political Suitability : A Dutch Case Study. Paper presented at the 22-nd Annual Sci-

entific Meeting of the International Society of Political Psychology. Amsterdam, July 18-21, 1999. 35 p.

88. Landtsheer Ch., Wolff C., de Jonge S., Berkvens S. Political Impression Management I : Male Appearance and the Perception of Political Suitability : A Dutch Case Study. Paper presented at the 22-nd Annual Scientific Meeting of the International Society of Political Psychology. Amsterdam, July 18-21, 1999. 29 p.

89. Legvold R. Soviet Learning in the 80-s / G. Breslauer, Ph. Tetlock. Learning in U.S. and Soviet Foreign Policy. Boulder: Westview Press, 1991. P. 684-734.

90. Leng R.J. Influence Techniques / Ph.E. Tetlock. Behavior, Society, Nuclear War. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1993. Vol. 3. P. 71-125.

91. Levy J. An Introduction to Prospect Theory / B. Farnham. Avoiding Losses-Taking Risks: Prospect Theory and International Conflict. Ann Arbor : The University of Michigan Press, 1994. P. 7-22.

92. Levy J.S. An Introduction to Prospect Theory // Political Psychology. 1992. № 13. P. 171-186.

93. Levy J.S. Loss Aversion, Framing Effects, and International Conflict. Paper prepared for presentation at the Twenty-Second Meeting of the International Society of Political Psychology. Amsterdam, the Netherlands, 18-21 July, 1999. 47 p.

94. Lipset S.M. The Academic Mind at the Top: Political Behavior and Values of Faculty Elites // Public Opinion Quarterly. 1982. № 46. P. 143-168.

95. Luria A.R. Cognitive Development: Its Social and Cultural Foundations. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press, 1976. P. 64-73.

96. Maoz Z. The Decision to Raid Entebbe: Decision Analysis Applied to Crisis Behavior // Journal of Conflict Resolution. 1981. P. 677-708.

97. McCloskey D. History, Differential Equations, and the Problem of Narration // History and Theory. № 17. P. 21-36.

98. McDermott R. Prospect Theory in International Relations: The Iranian Hostage Rescue Mission / B. Farnham. Avoiding Losses. Taking Risks: Prospect Theory in International Relations. Ann Arbor: The Univ. of Michigan Press, 1994. P. 73-100.

99. McDermott R. Risk-Taking in International Politics: Prospect Theory in American Foreign Policy. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998. 242 p.

100. Morgan P. Saving Face for the Sake of Deterrence / R. Jervis. Psychology and Deterrence. Baltimore: MD: John Hopkins University Press, 1985. P. 125-152.

101. Neale M., Bazerman M. The Effects of Framing and Negotiator Overconfidence on Bargaining Behaviors and Outcomes // Academy of Management Journal. 1985. № 28. P. 34-49.

102. Nincic M. Loss Aversion and the Domestic Context of Military Intervention // *Political Research Quarterly*. 1997. № 50. P. 97-120.
103. Przeworski A. Marxism and Rational Choice // *Politics and Society*. 1987. № 16. P. 1389-1409.
104. Quattrone G.A., Tversky A. Constraining Rational and Psychological Analysis of Political Choice // *American Political Science Review*. 1988. № 82. P. 719-736.
105. Riov I., Baron J. Reluctance to Vaccinate : Omission Bias and Ambiguity // *Journal of Behavioral Decision Making*. 1990. № 3. P. 263-277.
106. Rosenberg Sh. Rationality, Markets, and Political Analysis: A Social Psychological Critique of Neoclassical Political Economy / K. Monroe. *The Economic Approach to Politics: A Critical Reassessment of the Theory of Rational Action*. N.Y.: Harper Collins Publishers, 1991. P. 386-404.
107. Rosenberg S.W. Reason and Ideology: Interpreting People's Understanding of American Politics // *Polity*. 1987. № 20. P. 114-144.
108. Rosenberg S.W. Reason, Ideology and Politics. Princeton: Princeton Univ. Press, 1988. P. 36-42.
109. Rosenberg S.W. The Structure of Political Thinking // *American Journal of Political Science*. 1987. № 32. P. 539-566.
110. Sagan S. Nuclear Alerts and Crisis Management // *International Security*. 1985. № 9. P. 99-139.
111. Schelling T.C. Arms and Influence. New Haven, CT: Yale University Press, 1966. 293 p.
112. Schweller R. Neorealism 's Status Quo Bias: What Security Dilemma? // *Security Studies*. 1996. № 5. P. 90-121.
113. Snyder M., Swann W.B. Hypothesis Testing Process in Social Interaction // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1978. № 36. P. 1202-1212.
114. Tetlock Ph. Social Psychology and World Politics (the unpublished manuscript). Berkeley: University of California, 1997. 121 p.
115. Tetlock Ph., Manstead A. Impression Management Versus Intrapyschic Explanations in Social Psychology: A Useful Dichotomy? // *Psychological Review*. 1985. № 92. P. 58-79.
116. Thaler R. Towards a Positive Theory of Consumer Choice // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1980. № 1. P. 39-60.
117. Thaler R. Quasi-Rational Economics. New York: Free Press, 1991. 367 p.
118. Thaler R., Johnson E. Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice // *Management Science*. 1990. № 36. P. 643-660.

119. Tversky A., Kahneman D. Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference Dependent Model // *Quarterly Journal of Economics*. 1991. № 41. P. 1039-1061.
120. Tversky A., Kahneman D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice // *Science*. 1981. № 211. P. 453-458.
121. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions / R. Hogarth, M.W. Reder. *Rational Choice*. Chicago: University of Chicago Press, 1987. P. 67-94.
122. Tversky A., Kahneman D. Rational Choice and the Framing of Decisions // *Journal of Business*. 1986. № 59. P. 251-278.
123. Tyler T., Dawes R. Fairness in Groups: Comparing the Self-Interest and Social Identity Perspective / B. Mellers, J. Baron. *Psychological Perspectives on Justice*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993. P. 87-108.
124. van Evera S. Hypotheses on Nationalism and War // *International Security*. 1994. № 18. P. 5-39.
125. van Evera S. Why cooperation failed in 1914 // *World Politics*. № 38. 1985. P. 80-117.
126. Verba S. Some Dilemmas in Comparative Research // *World Politics*. № 20. 1967. P. 111-127.
127. Vertzberger Y. Foreign Policy Decision-Makers as Practical–Intuitive Historians: Applied History and Its Shortcomings // *International Studies Quarterly*. № 30. 1986. P. 223-247.
128. Vertzberger Y. *The World in Their Minds*. Stanford: Stanford Univ. Press, 1990. 447 p.
129. Vygotsky L.S. *Thought and Language*. Cambridge: MIT Press, 1962. P. 47-53.
130. Waltz K.N. *Theory of International Politics*. Reading, MA: Addison-Wesley, 1979. 251 p.
131. Weingast B. Off-the-Path Behavior: A Game–Theoretic Approach to Counterfactuals and Its Implications for Political and Historical Analysis / Ph. Tetlock, A. Belkin. *Counterfactual Thought Experiments in World Politics: Logical, Methodological and Psychological Perspectives*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1996. P. 230-243.
132. Welch D. *Justice and the Genesis of War*. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1993. 335 p.
133. White R. *Fearful Warriors: A Psychological Profile of U.S.-Soviet Relations*. N.Y.: Free Press, 1987. 374 p.
134. Wittman D. Contrasting Economic and Psychological Analyses of Political Choice: An Economist's Perspective on Why Cognitive Psychology Does Not Explain Democratic Politics / K. Monroe. *The Economic Approach to Politics: A Critical Reassessment of the Theory of Rational Action*. N.Y.: Harper Collins Publishers, 1991. P. 405-432.

135. Wittman D. Why Democracies Produce Efficient Results // Journal of Political Economy. 1989. № 97. P. 1395-1424.

136. Whyte G., Levi A. The Origins and Functions of the Reference Point in Risky Group Decision Making: the Case of the Cuban Missile Crisis // Journal of Behavioral Decision Making. 1994. № 7. P. 243-260.

Оглавление

<u>ВВЕДЕНИЕ</u>	3
<u>ГЛАВА 1. ПРОБЛЕМА РАЦИОНАЛЬНОСТИ В ПОЛИТИКЕ И ЭКОНОМИКЕ</u>	7
<u>ГЛАВА 2. ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВЫ</u>	38
<u>НЕКОТОРЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАЗРАБОТКИ ПРОБЛЕМЫ (ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ)</u>	81
<u>ЛИТЕРАТУРА</u>	91

Учебное издание

Киселев Игорь Юрьевич

**Принятие решений в политике:
теоретические аспекты психологии выбора**
(план 2000 г.)

Редактор, корректор В.Н. Чулкова
Компьютерная верстка И.Н. Ивановой

Подписано в печать 12.04.2002. Формат 60×84/16. Бумага тип. Печать
офсетная. Усл. печ. л. 5,9. Уч.-изд. л. 6,1.
Тираж 100 экз. Заказ .

Оригинал-макет подготовлен
редакционно-издательским отделом ЯрГУ.

Отпечатано на ризографе.

ООО “Рио-Гранд”.
150000 Ярославль, ул. Свердлова, 18.
Офис 34, тел. 30-75-98.