

УДК-32

## ЧЕЛОВЕК В АМЕРИКАНСКИХ ТЕОРИЯХ ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

*А.Р.Борисова<sup>1</sup>*

Статья посвящена политико-психологическим аспектам принятия государственных решений в США. Сегодня, с развитием социальных сетей как инструмента экономического и политического воздействия на массы, на первый план выступает человек, но не просто как часть социума, а как индивид, со своими психологическими особенностями. Огромные объемы данных о психометрических параметрах используются для оказания воздействия на общество, с целью проведения определенной политической линии. А антропоцентричные теории принятия решений и их методики дистанционной оценки личности переживают ренессанс. В статье рассматриваются особенности развития истории науки о принятии решений в США, в ней освещены этапы и течения в исследованиях о выборе, и о роли личности в этом процессе. Объясняются закономерности перехода от модели рационального игрока, к человеку-ориентированным теориям: бюрократической, групповой, личностной. На основе выделяемой триады автор выстраивает принцип «матрешки», применимый в процессе анализа политических решений комплексно на трех уровнях политического процесса. Такой подход позволяет одновременно рассмотреть проблему выбора в институтах власти, референтных группах и на уровне политических лидеров.

*Ключевые слова:* процесс принятия решений; политическое решение; принцип «матрешки»; история науки; фактор личности; политико-психологические процессы; политика США.

Как люди принимают решения? Как привести именно своего кандидата к победе? Как предугадать действия оппонента? Отличаются ли люди, задействованные в политическом процессе, от людей, принимающих решения на ежедневном уровне? Какие именно факторы участвуют в процессе осуществления выбора? Почему политики, даже с большим опытом, допускают ошибки? В США процесс принятия решений начал фундаментально исследоваться в 1950-х гг. XX в. Поскольку теории в международных отношениях в то время в основном опирались на модель рационального игрока, то есть «человека

---

<sup>1</sup> Борисова Александра Романовна – научный сотрудник Центра североамериканских исследований ИМЭМО им. Е.М. Примакова РАН. E-mail: a-borisova@imemo.ru.

экономического», чьей целью было достижение максимальной полезности с минимальными затратами, эволюция подходов, появившаяся в середине прошлого столетия, оказалась революционной. Согласно модели рационального игрока, государства в международных отношениях отождествляются с акторами, по принципу классической экономической теории. Им присущи следующие черты: 1) государство – единое целое, несоставной субъект; 2) процесс принятия решений происходит между рациональными игроками; 3) принимающие решения располагают «идеальной» информацией; 4) принимающие решения вырабатывают список возможностей и оценивают каждую из этих возможностей с точки зрения максимальной полезности; 5) принимающие решения выбирают ту альтернативу, которая принесет им наибольшую выгоду относительно затрат; 6) принимающие решения меняют свое мировоззрение под влиянием новой информации. Несмотря на кажущуюся искусственность и нереалистичность данной модели, многие исследователи используют ее для объяснений действий государств [2].

Модель рационального игрока сильна именно тем, что предлагает способ упрощения при рассмотрении человеческого поведения, это, в свою очередь, помогает предсказать действия актора. Бихевиорализм стал ответом на подобное чрезмерное упрощение и дал толчок формированию новых моделей оценки принятия решений в политической теории: «человеку бюрократическому», «человеку социологическому» и «человеку психологическому». Поэтому при всем многообразии типологий, выделяемых учеными, в данной статье, для лучшего понимания логики политико-психологического аспекта в изучении процесса принятия решений, представляется целесообразным использовать принцип деления на уровни, по аналогии с «матрешкой».

Когда мы говорим о принятии решений государством как субъектом, мы сознательно прибегаем к упрощению, осознавая, что государство состоит из множества взаимодействующих институтов, согласно определенной логике. Этот уровень обозначим как «институциональный». Затем разложим каждый бюрократический институт на группы, противодействующие внутри него, имеющие свои интересы и сферы влияния. Этот уровень обозначим как «групповой». Опускаясь глубже, рассмотрим «матрешку», находящуюся внутри группы, то есть человека, индивида со своими эмоциями, желаниями, биографией. Этот уровень будет обозначаться в исследовании как «индивидуальный».

***Процесс принятия решений на индивидуальном уровне политического процесса.*** Первые попытки научной систематизации этапов и объяснений логики процесса берут свое начало как раз из индивидуального уровня – так называемой традиции «человека психологического». Они опираются на бихевиоралистский подход, выдающимся представителем которого был Г. Лассуэлл. В своем труде «Власть и личность» [20] он исследовал мотивы и установки, интересы и ценности лиц, принимающих решения. Лассуэлл искал,

прежде всего, бессознательные причины поступков политических лидеров, зачастую уходящие корнями в детские годы. Исследователи индивидуального уровня принятия решений подчеркивают подчинительную природу множества политических событий, их зависимость от того, как видят международные отношения соперники – люди. Основополагающей для данного направления является работа Р. Снайдера, Х. Брука и Б. Сапина «Процесс принятия решений во внешней политике» (1954), переизданная в 1962 и 2002 гг. [31, 186]. В ней была сформулирована революционная для своего времени идея о том, что государства не всегда реагируют на внешнеполитические импульсы, согласно своим национальным интересам и целям. Иными словами, государство не ведет себя по правилам рационального игрока, который руководствуется принципом получения максимальной полезности в своих действиях.

В конце 1960-х гг. традицию продолжил Дж. Де Ривера в книге «Психологическое измерение во внешней политике» [6, 441]. Он утверждал, что мы принимаем индивидуальное восприятие мира как должное, не задумываясь о том, что понятие “реальность” может быть свое у каждого человека. Значительные дополнения к индивидуальному подходу были сделаны А. Джорджем благодаря исследованиям Операционного кода политических лидеров [9, 190–222] с помощью метода когнитивного моделирования и оценки психологических характеристик человека на основе анализа текстов его выступлений; О. Холсти, занимавшегося вопросами убеждений и образов [13, 123–157]; Р. Джервисом, рассуждавшем о последствиях привычки человека искать в своем сознании согласованность различной информации об одном и том же объекте, явлении, процессе [17, 117]. Они научно подтвердили гипотезу о том, что люди не склонны менять свои убеждения, либо делают это очень медленно, даже после обработки новой информации. Этот феномен известен как «когнитивный диссонанс» (Л. Фестингером) [8, 291].

Принимая решения, люди, вместо того, чтобы перебирать в голове миллионы вариантов решений задачи, прибегают к упрощению. Например, мы не анализируем тысячи возможностей воплощения в реальной жизни прогноза погоды, а просто на всякий случай берем зонт. Так и наш мозг, находит кратчайшую дорожку<sup>1</sup> к осуществлению, как ему кажется, оптимального выбора на основе уже накопленных знаний – «эвристики»<sup>2</sup>. Термин ‘shortcuts’ был применен в политической психологии Г. Саймоном в середине 1950-х гг. и означает, что человек обычно останавливается на одном из первых опти-

---

<sup>1</sup> cognitive ‘shortcut’ – компьютерный термин, обозначающий ярлык, или кратчайший путь к файлу.

<sup>2</sup> (от греч. *heurisko* — отыскиваю, открываю) — совокупность приемов и методов, облегчающих и упрощающих решение познавательных, конструктивных, практических задач. Э. называют также специальную научную область, изучающую специфику творческой деятельности. Эвристические методы противопоставляются рутинному, формальному перебору вариантов по заданным правилам. В сущности, при решении любой задачи человек всегда использует те или иные методы, сокращающие путь к решению, облегчающие его нахождение //Философская энциклопедия, [Электронный ресурс]. URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc\\_philosophy/1396/ЭВРИСТИКА](http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/1396/ЭВРИСТИКА) (дата обращения: 12.04.2013).

мальных вариантов из имеющихся у него возможностей. В 1970–1980-е гг. идея кратчайших дорожек стала играть центральную роль в понимании процесса принятия решений [28, 147–174] и использовалась не только в качестве предсказания действий политиков, но и объяснения того, почему в схожей ситуации выбранная стратегия терпит крах.

Р. Шенк и Р. Абельсон развивали идею о наличии схемы – сценария в голове человека, который будет в дальнейшем определять, как именно он понимает поставленную перед ним задачу и воспринимает информацию [15, 290]. К этой теории тесно примыкает «аналогизирование» [10], то есть влияние прошлого опыта на принимающего решение. Абельсон приводил в пример знакомые каждому бытовые действия. Как не обязательно идти с человеком в кино [26, 256], чтобы представить себе последовательность его действий: собраться, войти в кинотеатр, купить билет, пройти в зал, посмотреть фильм и т.д. Так и в политике существуют устоявшиеся сценарии, например, «Троянский конь», «Мюнхенский сговор» [33, 460] – лидеры часто воспринимают сложившуюся ситуацию именно через призму подобных исторических клише, и соответственно делают выводы. С течением времени ученые стали выделять все больше ментальных кратчайших дорожек, влияющих на процесс принятия решений: персональное восприятие, фокус внимания, эмоции, образы, система убеждений и общих представлений [1]. Каждое направление активно развивалось вплоть до конца 1970-х гг., когда в моду вошло изучение бюрократических структур и групп.

Человек практически все время находится во власти эмоций – фактора, игнорируемого в модели рационального игрока, но способного создать неожиданный перекоп в анализе принятия решений. Эмоциональная составляющая индивидуального уровня в процессе принятия решений сегодня является одним из самых передовых предметов изучения, поскольку повсеместно используется для таргетированного воздействия на широкие массы населения, как с целью маркетинговой выгоды, так и для политического лоббирования. Поэтому в политической психологии можно наблюдать своеобразный ренессанс исследований индивидуального уровня.

Вклад в изучение личности лидера и его стиля управления внесли такие классики, как А. Джордж [9, 190–222], М. Херманн [12], С. Уолкер [34], М. Шейфер, Фред Гринштейн [11] и Дэвид Барбер [4]. Они разрабатывали методики дистанционной когнитивной персональной оценки [1], доказывая, что личность политического лидера имеет первостепенное значение в его работе. Именно их методы легли в основу автоматизированного подхода к анализу психотипа, который сегодня применяется в интернет-пространстве поисковиков и социальных сетей.

***Процесс принятия решений на институциональном уровне политического процесса.*** Институциональное направление появилось в начале 1970-х гг. и было реакцией на бихевиорализм. В центре внимания оказались

«человек бюрократический» и принципы работы правительства, институтов управления. Базовой здесь является «организационная теория», считающая политику государства результатом сделки, торга, переговоров различных институтов. Главная идея организационной теории заключается в соревновательном аспекте множества акторов, из которых состоит государство, при наличии разных целей и приоритетов у этих бюрократических институтов. Результатом соперничества является способ ведения политики, который становится результатом компромисса, а не рациональным выбором, и не может быть определен единоличным решением человека. Институциональный уровень исследования принятия решений использует принцип «Где сидишь – на том и стоишь»<sup>1</sup>, подразумевая, что человек не может придерживаться сугубо личных взглядов, являясь одновременно членом коллектива – института, формирующего его представления об окружающей действительности.

Основными представителями этого направления можно считать Г. Аллисона «Сущность решения» [2] и М. Гальперина «Внешняя политика бюрократии» [3, 166]. Согласно их исследованиям, задачей ученого при оценке действий государства, является отказ от персонификации, то есть рассмотрения государства как целостного актора. Процесс принятия решений на институциональном уровне является продуктом сделки, компромисса бюрократических институтов, каждый из которых преследует интересы своей организации, отождествляя их с интересами государства. Причем «перетягивание каната» между бюрократическими институтами, может вылиться в такой набор компромиссов, который в результате не устроит ни одну из сторон<sup>2</sup>. Глава государства в данном случае не является сколько-нибудь ключевой фигурой. Скорее он играет роль молчаливого наблюдателя за тем, как побеждают интересы одной стороны над другими.

В альтернативных случаях, особенно если среди бюрократических институтов есть явный лидер, решение может быть принято согласно «стандартной операционной процедуре»<sup>3</sup>, то есть так, как обычно действует взятая организация – лидер<sup>4</sup>.

Хотя Аллисон и Гальперин утверждают, будто решение человека зависит и от его природных характеристик, и от занимаемой должности, в своих исследованиях они в основном, сосредоточены на влиянии институтов на восприятие человека, а не наоборот [3].

Бюрократическая теория Аллисона, в особенности ее положение ‘Where you stand depends on where you seat’ привлекло внимание не только последователей, но и критиков. Особенно можно выделить Стивена Крэснера и его статью «Так ли важна бюрократия? или Страна чудес Аллисона» [19,

---

<sup>1</sup> Where you stand depends on where you seat

<sup>2</sup> Bureaucratic resultant

<sup>3</sup> SOP – Standard Operational Procedure

<sup>4</sup> Organizational output

159–179]; С. Смита и его рецензию на книгу Аллисона [30, 21–40]; Д. Бендора и Т. Хаммонда со статьей «Переосмысливая Модели Аллисона» [5, 301–322] и др.

Организационная культура, часть которой – стандартная операционная процедура (SOP) – является обязательным атрибутом любого бюрократического института. Пентагон, Госдепартамент, ЦРУ, каждый из них имеет свои традиции работы, складывающиеся годами, а потому трудно поддающиеся изменениям и нововведениям. Руководители таких институтов склонны обращаться к проверенным методам решения проблем и делать выбор исходя из предыдущего опыта [27]. Таким образом, люди, вновь попавшие в эту систему, автоматически перенимают ценности и даже табуированные темы, которые там приняты.

Типологию организационной культуры бюрократических институтов разрабатывали разные ученые. В данной статье представляется целесообразным осветить разделение по Дилу-Кеннеди [7]. Согласно их классификации, организационную культуру можно условно разделить на четыре типа по уровню риска, на который могут пойти организации, а также по их стремлению получить отдачу от работы. Два из них больше применимы к миру больших финансов. Это типы «хорошо поработал – хорошо отдохни» и «делай ставку на культуру своей компании», где первый характеризуется быстрой обратной связью и стремлением к немедленному вознаграждению при низкой степени риска, а второй – более медленным фидбэком, при высокой степени риска. Вторые два типа относятся больше к системе государственных институтов. Это организационная культура «процесса» и «крутого парня», где первая характеризуется медленной обратной связью и низкой степенью риска, а вторая – наоборот, быстрой отдачей при высоких рисках. Например, в больших бюрократических структурах, как например Госдепартамент США, процесс часто важнее, чем результат, поэтому их можно отнести к представителям «процессуальной культуры», тогда как Пентагон или ЦРУ во многом имеют черты «мачо-культуры». Как и в любой классификации, выделить «чистый» тип на практике представляется нелегкой задачей, так, например Министерство обороны США, является носителем черт обоих типов, и в разные исторические периоды тяготеет то к одному, то к другому.

Институциональный уровень становится своего рода связующим звеном между моделью рационального игрока и личностным уровнем восприятия. Не отрицая ни той, ни другой модели, он вбирает в себя их черты. Опускаясь на следующий уровень взаимодействия, мы обнаруживаем, что любой институт состоит из противодействующих групп людей.

***Процесс принятия решений на групповом уровне политического процесса.*** Третье направление, занимавшееся групповым уровнем в процессе принятия решений, также зародилось в 1970-х гг. Оно представляет собой возврат к психологической традиции, но в несколько измененном формате.

Его основателем стал социальный психолог И. Дженис, который изучал «синдром группового мышления» и его влияние на внешнеполитические поражения США.

Когда мы говорим о принятии решения группой людей в рамках модели рационального игрока, мы подразумеваем, что они либо обдумывают решение поодиночке, а затем собираются в группе и вырабатывают общий консенсус, либо наоборот, формируют решение группой. Но тогда почему вероятность принятия неверного решения так велика? Дело в том, что человек в группе ведет себя иначе, нежели если он бы он действовал в одиночку.

В группе человек может даже не озвучить свое личное мнение, настолько сильно будет давление общего консенсуса на него. Кроме того, в каждой группе существуют так называемые «идейные стражи»<sup>1</sup>, которые охраняют выработанное уже решение от любого проявления индивидуализма. Групповой уровень политического процесса отличает мощный механизм подчинения. Акцент в данной модели делается не на внутриорганизационных распрях, способных навредить процессу принятия решений, но на социальное давление, которое способно переломить суждение индивида в пользу мнения большинства.

Исследователь и создатель термина «синдром группового мышления» И. Дженис был последователем С. Аша, американского психолога, автора знаменитого эксперимента, доказывавшего, что индивид способен давать заведомо неверные ответы на простые вопросы, в случае если другие члены группы так отвечают. Дженис заключил, что принятие решений на государственном уровне мало чем отличается от этой тенденции, и чем сильнее социальное давление в группе, тем больше шансов на проявление синдрома группового мышления. Стремление сохранить анонимность и таким образом частично снять с себя ответственность, желание достигнуть согласия с другими членами группы превалируют над необходимостью рассмотреть подробно каждую из имеющихся альтернатив. Особенно синдром силен в тех группах, где развиты дружеские или сильные товарищеские чувства среди коллег, люди начинают мыслить одинаково. Дженис придумал термин «групповое мышление»<sup>2</sup> для объяснения этих закономерностей.

Другой феномен группового взаимодействия – «склонность к риску», означает, что человек как индивид менее склонен к необдуманным поступкам, нежели, когда он является частью группы [35, 263–274]. Ответственность как бы равномерно распределяется между всеми участниками, а это психологически более комфортная среда.

Помимо сильной групповой сплоченности, Дженис выделяет ряд других условий для проявления синдрома:

---

<sup>1</sup> 'mindguards' – Janis I. Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston: Houghton Mifflin, 1982. 352 p.

<sup>2</sup> groupthink

- группа обособлена и отделена от возможности получить альтернативное мнение извне;
- агрессивный или предвзято смотрящий на проблему лидер пресекает попытки дискуссий;
- отсутствует процедурная норма по принятию решения; когда у большинства членов группы одинаковый или схожий жизненный, карьерный опыт, стиль мышления;
- члены группы находятся в стрессовой ситуации или если члены группы испытывают ощущение падения самооценки.

Как правило, эти условия приводят к ряду последствий, анализируя которые, можно с большой долей вероятности судить о наличии или отсутствии синдрома группового мышления в коллективе. Эти последствия, в общем, делятся на три большие категории: преувеличения, закрытость и давление. Дженис выделяет по два подвида каждой из групп:

- 1) «иллюзия неуязвимости» - термин, описывающий избыточный оптимизм и склонность к риску;
- 2) вера в исключительную моральность группы;
- 1) «коллективная рационализация» - когда значение проблемы, связываемой с тем или иным потенциальным выбором, занижается или вовсе игнорируется;
- 2) наличие стереотипов в отношении внешнего врага, не входящего в группу;
- 1) усиление воздействия на тех участников группы, чье мнение отличается от большинства, мнимая анонимность, когда создается ощущение, что мнение растворяется в общем консенсусе;
- 2) появление самоназначенных «идейных стражей», полагающих своим долгом защитить членов группы и лидера, принимающего решения, от альтернативных точек зрения.

Результатом таких «перекосов» становится неэффективное принятие решений. Существует три самых ярких симптома, по которым можно вычислить ошибочную групповую политику:

- происходит лишь частичный поиск альтернативных вариантов и неполное определение целей;
- группа не может адекватно оценить риски, а также не в состоянии осуществлять переоценку в соответствии с вновь поступающей информацией, потому что она подается членам группы в усеченном виде;
- члены группы не в состоянии оперативно реагировать и менять тактику в случае кризисной ситуации.

Теория Джениса выгодно выделяется на фоне других исследований, поскольку рассматривает группу не как общность разрозненных индивидов,



но как самостоятельный организм, мнение которого может перевесить такое его отдельных участников.

Выделяют как минимум три различных пути появления синдрома группового мышления: высокая групповая сплоченность, деиндивидуализация и «подхалимаж»<sup>1</sup> - показная лояльность членов группы. И как минимум два типа самого группового мышления: пессимистический и оптимистический [36]. Дженис в своих исследованиях делал наибольший упор на групповую сплоченность, как причину появления синдрома. Она выражается в особой степени близости между участниками, когда они теряют возможность выработки альтернативных решений. П. Т'Харт, рассмотревший подробнее всего деиндивидуализацию, пришел к выводу, что растворение в группе является даже более глубокой формой подверженности синдрому, чем описывает Дженис, поскольку человек в таком обществе становится агентом самостоятельного организма – группы. Деиндивидуализация нечасто встречается в политических элитах, она скорее присуща религиозным формированиям и террористическим группам. Третий путь, а именно, показная лояльность, интересен тем, что сильные личности, занимающие руководящие посты, способны бессознательно вызывать подобную реакцию у своих подчиненных. Процесс этот распространяется, как по цепной реакции, на всю вертикаль системы и может проходить сквозь весь процесс принятия решений, начиная со сбора и подачи информации [36, 200–201]. Что касается типологии синдрома, то пессимистический тип группы видит в поставленной перед ними задаче угрозу, и соответственно всеми силами пытается избежать ответственности за принятие решения. Оптимистический тип, напротив, видит в задаче возможность. Такие группы обычно ассоциируют себя с проводимой в данный момент политикой [36, 202].

Среди теорий группового управления выделяют также синдром «новой группы» [32]. Как и в ситуации с коллективным мышлением, мотивация упавшего под действие синдрома человека строится на подчинении и стремлении угодить начальству, однако качества эти проявляются у коллектива по причине того, что группа только сформирована. Пока коллектив ищет свою линию поведения, вырабатывает процедурные нормы, внутреннюю культуру, люди в ней тяготеют к зависимости и подчинению и особенно охотно получают инструкции от начальства или более уверенного члена группы. Тенденция к подчинению как бы встроена в систему и является неотъемлемой чертой, в особенности на начальных этапах работы команды [32, 182].

В процессе выделения характерных черт группового мышления ученые делали особый акцент на командности участников группы. Обратившись к более широкому пласту социальной психологии, американский ученый П. Коверт рассмотрел, как действуют коллективы, в которых участники наобо-

---

<sup>1</sup> anticipatory compliance

рот, разобщены [19, 23–30]. Он описал так называемое состояние «тупика»<sup>1</sup>, или точнее его можно охарактеризовать компьютерным термином «зависание». Состояние показывает невозможность лидера обработать весь объем информации, предоставляемый ему командой. При этом «тупик» опасен для процесса принятия решений не менее, чем склонность к компромиссу, слепому подчинению, подхалимажу. По Коверту, не существует идеальной команды советников и системы их взаимодействия с лидером, скорее принятие эффективного решения – это всегда баланс между стилем лидерства политика и структурой его аппарата.

К примеру, открытый тип лидерства при закрытой группе советников будет все время испытывать нехватку информации – это напоминает синдром группового мышления Джениса. Закрытый лидер при открытой группе будет получать переизбыток информации, ощущая себя в состоянии постоянной угрозы – это и есть состояние зависания Коверта. При обилии точек зрения, исходящих от советников, и слишком большом объеме информации, такие лидеры будут подсознательно испытывать желание самоустраниться из процесса. В таком случае они получают еще меньше информации, чем если бы им выдали ограниченное количество уже сформулированных вариантов решения задачи [18, 23].

***Типология ресурсных факторов и их влияние на процесс принятия решений на трех уровнях политического процесса.*** Человек при осуществлении выбора не находится в вакууме. На него, какой бы уровень политического процесса мы ни рассматривали, воздействуют различные ограничения внешней среды. Ключевыми являются: недостаток времени, неточность информации, стресс [23, 97]. Чем сильнее эти факторы давят, тем выше вероятность применения комплекса эвристических инструментов, и, соответственно, выше вероятность ошибки.

Время – невосполнимый ресурс, который интенсифицирует социальную жизнь, изменяя, таким образом, не только скорость реагирования на происходящие в окружающих условиях изменения, но и всю систему ценностей человека. Как правило, люди, принимающие решения, испытывают нехватку времени при решении не одного конкретного вопроса, а множества, иногда переплетающихся, а иногда, не имеющих никакой взаимосвязи. Эта одновременность сопряжена с факторами наличия информации и условиями стресса, а также связана с мотивацией и мироощущением принимающих решения индивидов.

Вопросы, на первый взгляд, не первостепенной важности, способны за короткий промежуток вырасти в кризис. И чем больше неопределенности включают в себя исходные данные, тем более многоуровневым становится процесс, тем больше он требует времени [31]. Сегодня каждый человек жи-

---

<sup>1</sup> deadlock

вет в среде, перенасыщенной информацией. Интернет, газеты, журналы, материалы разведки, персональная почта – лишь часть материалов, необходимых для анализа при принятии политического решения. При этом нужно учитывать, что чем выше находится в государственной иерархии человек, тем больше он осведомлен. Джозеф Най описал этот феномен как «парадокс множества» [24], когда переизбыток информации приводит к ухудшению результата. Поэтому наиболее эффективны те, кто способен сосредоточить свое внимание на действительно релевантной, квалифицированной информации, а не просто обработать «белый шум».

Логичным последствием недостатка первых двух ресурсов становится повышающийся уровень стресса, который, в свою очередь, способен серьезно исказить результаты анализа и выбора [29, 368]. Причем стресс нужно понимать не только как эмоцию, но и как особенность внешней среды, в которую попадает принимающий решения. Р. Мэндл, О. Холсти обобщили эффекты, которые стрессовая среда способна на него оказать. В кризисный период она вызывает у человека ощущение стыда и тревоги. По этой причине субъект, принимающий решения, может начать игнорировать часть поступающей к нему информации, упрощая ее, при помощи эвристических инструментов психики. Также стресс способствует переоценке возможностей противника, может вызывать панику, сделать поведение непредсказуемым, а реакции на стимул – наоборот, будет легче предугадать [14, 8–84].

И. Джэнис и Л. Манн, исследуя выбор в конфликте, обращают внимание на «закольцованность» процесса. В ситуации с ярко-выраженной негативной эмоциональной окраской (страх, вина), при которой затрудняется процесс обработки информации [16, 488], люди склонны ошибаться чаще. Согласно классикам теории перспектив Д. Каннеману и А. Тверски, субъекты склонны либо идти на необоснованный риск, либо изо всех сил стараются его избежать, допускают неточности в расчетах, что, в свою очередь, ведет только к усилению стресса.

Стресс часто является спутником публичных персон. В политике действия лидера постоянно оцениваются электоратом, истеблишментом, а также экспертами других государств. Эта подотчетность, с одной стороны, помогает не допустить произвольных действий, поскольку человек склонен скрупулезно взвешивать информацию, зная, что ему придется оправдать свои действия [25, 534–552], а с другой стороны – сопряжена с постоянным нервным напряжением, ухудшающим в долгосрочном плане когнитивные функции индивида. И чем враждебнее внешняя среда, тем хуже отражается это на процессе осуществления выбора у лидера [21, 255–275]. В физическом плане, кратковременный и несильный стресс передает в тело сигнал и способен улучшить мыслительный процесс. Обратный эффект имеет хронический стресс, в частности, при затяжных конфликтах. Р. Макдермотт, изучая последствия неожиданных стрессовых ситуаций, таких, например, как террори-

стическая атака, пришла к выводу, что последствия могут не проявляться долгое время. Но затем они выражаются в синдроме посттравматического стресса, характеризующегося апатией, чувством вины, вспышками воспоминаний и чрезмерно сильной реакцией на другие внезапные события. Восприимчивость к этому синдрому, хотя и отличается у разных людей, особенно часто встречается у лидеров, политиков, сталкивающихся с принятием решений на ежедневном уровне [22, 174–177].

Поэтому кадровый ресурс имеет огромное влияние на работу политического лидера. От того, как будет сформировано ближайшее окружение принимающего решения, будет зависеть успех его политического курса. Аппарат советников определяет информацию, попадающую к лидеру, ответственен за рекомендации, за его моральное состояние, за точность и согласованность действий институтов, а также за координацию действий самого первого лица. Именно благодаря аппарату президент может восполнить нехватку ресурсов, а также добиться взаимодействия трех уровней политического процесса: институционального, группового, личностного.

\*\*\*

Человек редко ведет себя как существо рациональное. Повседневная жизнь и политический процесс совсем не приносят максимальной полезности, к которой, согласно рациональной модели, стремится любой индивид. Виной тому так называемый «человеческий фактор», посчитать или предугадать который весьма сложно. Вся история развития науки о выборе, укрепившаяся в США в конце 50-х гг. XX в., пронизана изучением человека как основного элемента этого когнитивно-сложного процесса. Начавшись с фрейдизма, школы изучения принятия решений переживали тенденцию отхода от антропоцентричного видения в пользу институционального, бюрократического обоснования выбора в 1970-х гг., в то же время появились теории о влиянии групп интересов на принятие решений в американской политике. Сегодня, с развитием социальных медиа, на первый план политического процесса, маркетинга, социологических исследований выступает человек. Но не просто как часть общества, а как индивид, со своими психологическими особенностями. Огромные объемы данных об этих психологических характеристиках используются для оказания воздействия на массы людей. А теории принятия решений, основным элементом которых является индивид, и методики его дистанционной оценки переживают ренессанс. Для более удобной классификации, в статье автором был предложен принцип «матрешки», согласно которому, школы изучения принятия решений были поделены на три уровня политического процесса, институциональный, групповой, индивидуальный, где каждый последующий помещен в предыдущий.

Первое поколение исследователей, позитивисты, так и не смогли подвести единую научную базу под изучаемый процесс. Они полагали, что си-

стематизировать знания о процессе принятия решений, очень трудно, поскольку вся информация основывалась на индивидуальных примерах – case studies. Они делали упор на количественный, нежели качественный характер собираемых материалов, и считали, что в фокусе внимания должно находиться конкретное поведение актора, а не его персональное видение, или убеждения. Но именно этот личностный аспект лег в основу нового, философского подхода к изучению процесса принятия решений, в котором люди живут в субъективном пространстве, а исследователи, изучающие этот процесс – в объективном.

Второе поколение не оставляет попытку унификации методологической базы, от первого поколения их отличает эклектичность методологии. Она включает в себя черты как нео-позитивизма, так и пост-позитивизма, что выражается в использовании статистических и традиционных качественных методов case study.

Вероятно, сегодня можно говорить о третьем поколении, которое использует накопленные теоретические данные, собирает все известные case studies и на основе обработки этого колоссального объема информации, строит новые эмпирические, самообучающиеся модели, все более совершенные, изменяющие не просто подходы к социологическим исследованиям, но и модель жизни общества в целом.

### Библиографический список

1. *Борисова А.* Политический образ России в восприятии экспертного сообщества ЕС и США // *Мировая экономика и международные отношения.* 2016. Т. 60. № 8. С. 63–75. [*Borisova A.* Russian political image in the perception of U.S. and EU Expert Community // *World Economy and International Relations.* 2016. No. 8. P. 63–75].
2. *Allison G.* *Essence of Decision: Explaining Cuban Missile Crisis.* Boston, MA: Little, Brown, 1971.
3. *Allison G. Halperin M.* *Bureaucratic Politics: A Paradigm and Some Policy Implications.* *World Politics* 24, 1972. P. 166.
4. *Barber J.D.* *The Presidential Character: Predicting Performance in the White House.* 3rd ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1992.
5. *Bendor J. Hammond T.* 'Rethinking Allison's Models' *American Political Science Review.* 1992. No. 86. P. 301–322.
6. *De Rivera J. H.* *The Psychological Dimension of Foreign Policy.* C. E. Merrill Publishing Company, International relations, 1968. 441 p.
7. *Deal T. Kennedy A.* *Corporate cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life.* New York: Persus Books, 2000.
8. *Festinger L.* *Theory of Cognitive Dissonance.* Stanford, CA: Stanford University Press, 1957. 291p.

9. *George A.L.* The Operational Code: A Neglected Approach to the Study of Political Leaders and Decision Making // *International Studies Quarterly* 13, 1969. P. 190–222.
10. *Goldsmith B.* Imitation in International Relations. Observational Learning, Analogies and Foreign Policy in Russia and Ukraine. Palgrave Macmillan, 2005.
11. *Greenstein F.* The Impact of Personality on the End of Cold War // *Political Psychology*. 1998. Vol. 19. No. 1. P.1–16.
12. *Hermann M. G.; Preston T.* Presidents and Their Advisers Leadership Style, Advisory Systems and Foreign Policymaking // Eugene R. Wittkopf (ed.) *The Domestic Sources of American Foreign Policy*, 2nd ed. , New York, St. Martin's Press, 1994.
13. *Holsti O.* The “Operational Code” Approach to the Study of Political Leaders: John Foster Dulles’ Philosophical and Instrumental Beliefs // *Canadian Journal of Political Science* 3, 1970. P. 123–157.
14. *Holsti O.* Crisis Decision-Making. Behavior, Society, and Nuclear War. Ed. Philip E. Tetlock, Jo L. Huberman, Robert Jervis, Paul C. Stern, and Charles Tilly // 1 New York: Oxford University Press, 1989. P. 8–84.
15. *Houghton D.P.* The Decision Point: six cases in U.S. foreign policy decision making, New York: Oxford University Press, 2013. 290 p.
16. *Janis I. Mann L.* Decision Making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment. New York: Free Press. 1977. 488 p.
17. *Jervis R.* Perception and Misperception in International Politics. Princeton, NJ: Princeton University Press. 1976. 117 p.
18. *Kowert P.* Groupthink versus deadlock: When do leaders learn from their advisors? Albany: SUNY Press, 2002. P. 23–30.
19. *Krasner S.* ‘Are Bureaucracies important? (Or Allison Wonderland)’. *Foreign Policy* 7 (1972): 159–179.
20. *Lasswell G.* Power and Personality. W.W. Norton Company, New York, 1948.
21. *Lerner, J. S. Tetlock, P. E.* Accounting for the effects of accountability // *Psychological Bulletin*. 1999. P. 125, 255–275.
22. *McDermott R.* Political Psychology in International Relations. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 2004. P. 174–177.
23. *Mintz A. DeRouen K. Jr.* Understanding Foreign Policy Decision Making // Cambridge University Press. New York, 2010. P. 97.
24. *Nye J.* The Paradox of American Power: Why the World's Only Superpower Can't Go It Alone. Oxford University Press, 2002. 240 p.
25. *Payne J., Bettman J., Johnson E.* Adaptive Strategy Selection in Decision Making // *Journal of Experimental Psychology* 14, 1988. P. 534–552.
26. *Schank R. Abelson R.* Scripts, Plans, Goals and Understanding: an Inquiry into Human Knowledge Structures. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1977. 256 p.

27. *Schein E.* Organizational Culture and Leadership. San-Francisco: Jossey-Bass, 1985.
28. *Shapiro M., Bonham M.* Cognitive Process and Foreign Policy Decision-making. *International Studies Quarterly*. 1993. Vol. 17. P. 147–174.
29. *Simon G.* Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization // The Free Press, 4th ed. 1997. 368p.
30. *Smith S.* Allison and the Cuban Missile Crisis: A Review of Foreign Policy Bureaucratic Model of Foreign Policy Decision-Making. *Millennium*, 9 (1980): 21–40.
31. *Snyder R., Bruck H., Sapin B.* Foreign policy decision making (Revisited). New York: Palgrave Macmillan, 2002. 186 p.
32. *Stern E.* Probing the Plausibility of Newgroup Syndrome: Kennedy and the Bay of Pigs. In *Beyond Groupthink: Political Group Dynamics and Foreign Policy-Making*, edited by Paul t'Hart, Eric Stern and Bengt Sundelius. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997. P. 182.
33. *Vetzberger Y.* The World in Their Minds: Information Processing, Cognition and Perception in Foreign Policy Decision-making. Stanford, CA: Stanford University Press, 1990. 460p.
34. *Walker S. Schafner M.* The Operational Codes of Bill Clinton and Tony Blair: Beliefs Systems or Schemata // Paper presented at the Annual meeting of the American Political Science Association, Washington DC, August 31-September 3, 2000b (2-3).
35. *Wallach M., Kogan N., Bem D.* Diffusion of Responsibility and Level of Risk Taking in Groups // *Journal of Abnormal and Social Psychology* 68 (1964): 263–274.
36. *t Hart P.* Groupthink in Government: A Study of Small Groups and Policy Failure. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1990.

## **U.S. POLITICAL DECISION-MAKING: EVOLUTION OF RESEARCH**

*A.R. Borisova*

Research Fellow, Center for North American Studies in Primakov Institute of World Economy and International Relations (IMEMO) RAS

The article is devoted to political and psychological aspects of governmental decision-making in the USA. In the 21<sup>st</sup> century, when social media are on their height, anthropocentric theories become the tools of global influence, serving the needs of marketing, business, political lobbying, and IT. In the age of targeted propaganda, based on psychological factors of decision-making, the personality-based approach is becoming more and more relevant. The study covers the peculiarities of academic traditions concerning the U.S. political decision-making process. It highlights the stages and the most prominent academic trends in studying choice and the role

of an individual in the process of decision-making. Objective laws of transition from the rational actor model to human oriented theories, such as bureaucratic theory, groupthink theory and individual decision-making, are explained in the article. Based on the triad mentioned, the author is constructing the ‘matryoshka principle, within which one can conduct a complex analysis of choice simultaneously at three levels of political process: institutional, group level and the level of political leadership.

*Keywords:* decision-making process; political decision; ‘matryoshka principle’; academic traditions; personal factor; political and psychological processes; U.S. politics.