

§4 ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Зобнин А. В.

ПАРАДОКСОЛОГИЯ ВЫБОРА: ВЫБОР В УСЛОВИЯХ ПАРАДОКСАЛЬНОСТИ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация. Предметом настоящего исследования является человеческий выбор в условиях парадоксальности, сопоставленной в ряде рассматриваемых прецедентов с неопределенностью и риском. Особое внимание уделено выбору в сфере общественных и политических отношений. Рациональный и интуитивный выбор проанализированы с позиции влияния на них рационально-логических парадоксов, парадокса свободы выбора, парадокса ограниченного выбора. Автор также уделяет внимание изучению ограничений человеческого выбора – гендерных, рациональных, процедурных, отраслевых, ситуативных, игровых и интуитивных. Приведены примеры анализа человеческого выбора из мировой истории и современной политической сферы. В качестве методологической базы исследования выступили теория игр, сравнительно-политический анализ, метод анализа прецедентов, историзм. Новизна авторского подхода в исследовании обозначенной проблематики заключается в построении аналитической пространственной модели «основания/критерии/условия выбора», в которой отражены основные переменные анализа человеческого выбора с упором на информационно-аналитическую составляющую процесса. Автор также приходит к выводу, что интуитивный выбор требует умеренной рациональной оптимизации, которая возможна посредством использования информационно-аналитических методик повышения полноты и структурированности информации, лежащих в основе рационального выбора.

Ключевые слова: парадокс, парадоксология, выбор, неопределенность, ограничения выбора, парадокс выбора, манипулирование выбором, интуитивный выбор, рациональный выбор, свобода выбора.

Review. *The subject of this research is the human choice in the conditions of paradoxicality, compared in the series of reviewed precedents with the uncertainty and risk. A special attention is given to the choice in the area of public and political relations. Rational and intuitive choice is being analyzed from the perspective of the influence of rational-logical paradoxes, freedom of choice paradox, and limited choice paradox. The author also draws attention to the examination of the restrictions of human choice, which include gender, rational, procedural, situational, intuitive, etc. The article presents the examples of human choice within the world history and modern political sphere. The scientific novelty of the conducted research consists in the author's approach towards formation of the analytical spatial model – "foundations/criteria/terms of choice", which would reflect key variables of the analysis of human choice with the focus upon the information-analytical component of the process. The author also concludes that the intuitive choice requires moderate and rational optimization, which can be achieved by using the information-analytical methodologies of increasing the fullness and structuring of information that lay at the core of the rational choice.*

Keywords: *manipulation of choice, paradox of choice, limitation of choice, uncertainty, choice, paradoxology, paradox, intuitive choice, rational choice, freedom of choice.*

Статья подготовлена в рамках государственного задания Минобрнауки РФ на проведение научно-исследовательской работы №33.526.2014/К «Российская интеллигенция и европейские интеллектуалы в изменяющейся социально-политической действительности XX – начала XXI вв.: виртуальность и реальность»

Многие ли из Вас задумывались о том, насколько рационально принимаются нами решения, существуют ли способы преодоления ограничений рационального выбора, есть ли отличия в способах принятия решений мужчиной и женщиной? Ответы на эти вопросы люди зачастую находят в многочисленных стереотипах и мифах, лишь благодаря которым в современном обществе существует негативное отношение к явлениям манипулирования выбором, недопонимание сущности понятий «парадокс», «эффект» и «тупик», противопоставляемых большинством людей рациональной парадигме мышления. В то же время, как бы это парадоксально ни звучало, указанные выше явления порождены в большей степени именно рациональным человеческим началом.

Понятие «парадоксология», несмотря на свою оригинальность, утвердилось в русском лексиконе ещё в начале XIX в. В словаре известного отечественного энциклопедиста А. Д. Михельсона от 1865 г. отмечено, что слово «парадоксология» происходит от греческих «paradoxos» (противный общему мнению) и «lego» (говоря). Таким образом, под парадоксологией в XIX в. понималось «изло-

жение мыслей, противных общему мнению» [1]. Венгерский математик Г. Секей уделил парадоксологии одну из глав своего учебника, переведенного в 1990-х гг. на многие языки мира, в том числе и русский, однако так и не дал точного определения этому феномену человеческого знания, лишь указав на то, что большинство разделов математики есть история парадоксов [2].

Парадоксология применительно к логике человеческого выбора сформировала новое научное направление, получившее наименование «парадоксологии выбора». Исследователи в рамках этого направления занимаются изучением парадоксов выбора, а также разработкой совокупности научных методов и методик их анализа. Предметом парадоксологии выбора может быть акт выбора, противоречащий здравому смыслу (парадоксальный выбор), причины и условия, приведшие к наличию парадоксального выбора, методы анализа и оптимизации парадоксального выбора.

Целью настоящего исследования является изучение парадоксов выбора через сопоставление выбора в условиях парадоксальности и неопределенности, а также его рациональных и интуитивных основ.

В «Новом Оксфордском словаре» приведено три возможных определения понятия «парадокс»:

1. утверждение, расходящееся с общепринятым мнением и кажущееся нелогичным;
2. ситуация, которая может существовать в реальности, но не иметь объяснения с позиции формальной логики;
3. суждение, имеющее строгое логическое объяснение, но кажущееся на первый взгляд абсурдным [3].

Указанные дефиниции имеют одну общую черту, отличающую парадокс от других логических противопоставлений (апории, антиномии и т. п.), – удаленность теории от практики, а точнее противоречие опытного и мыслительного начал.

В этой связи достаточно удачной может выглядеть фраза американского ученого Й. Шапиро, который указал в одном из своих исследований, что парадокс есть «прямой результат бегства от реальности в гуманитарных науках» [4, с. 25]. Указанное бегство присуще целым научным направлениям и школам, в частности, американский психолог Б. Шварц считает парадоксы специфическим способом научного мышления, характерной для ученых, занимающихся отдельными направлениями социально-гуманитарного знания [5].

Из всех определений парадокса явно следует только одно – парадоксы порождаются недостатками формально-логического мышления, то есть ограниченностью человеческой рациональности. Не секрет, что рациональный человеческий выбор по своей сущности междисциплинарен. Большинство разработчиков теории коллективного выбора отмечают его многогранность. Парадоксы присущи выбору изначально, поскольку в процессе этого выбора нам приходится сталкиваться и учитывать множество действующих во внешней среде факторов. Отсюда следует, что исследование парадоксов выбора не может быть ограничено дисциплинарными рамками.

Парадокс выбора, с междисциплинарной позиции, может быть определен как ситуация выбора, имеющая строгое логическое объяснение или интерпретацию, но расходящаяся с ре-

альными представлениями о результатах этого выбора.

Известные американские ученые А. Тверски и Д. Канеман в одной из своих научных работ указали на то, что «выбор и принятие решений, как правило, осложнены наличием неопределенности и риска» [6]. Неопределенность есть отсутствие достаточной информации о ситуации в целом, а также о факторах, оказывающих влияние на её возможное развитие (неоднозначность реализации событий вследствие неизвестности факторов её развития); неспособность делать выбор между равнозначными альтернативами либо вследствие неосознанности первичных потребностей и мотивов поведения, либо вследствие отсутствия критерия определения эффективности (оптимальности) множественных альтернатив.

Исходя из приведенного выше определения, с учетом вариантов неопределенности, указанных в работе Канемана, Слолика и Тверски, последняя может быть и при недостаточной и при ограниченной информации [7, с. 590]. Под недостаточной информацией понимается информация, не позволяющая индивиду (группе индивидов) производить осознанный выбор вследствие отсутствия данных для формирования альтернатив. В то же время ограниченная информация – это информация, позволяющая индивиду (группе индивидов) делать осознанный выбор из ограниченного разнообразными факторами количества альтернатив.

Парадоксальность как сочетание объективных и субъективных факторов, стимулирующих формирование и развитие парадоксов, также с древнейших времен сопутствует человеческому выбору. Ведь выбор – одна из универсальных поведенческих категорий. Под выбором в современном научном знании понимают разрешение неопределенности в деятельности индивида (группы индивидов) в условиях множественности альтернатив. В то же время выбор есть реализация постоянных или временных ожиданий индивида (группы индивидов). В этом контексте он привязан к категориям «ожидаемое» и «действительное», которые зачастую в реальности имеют прямо противоположное значение.

Парадоксальность возможна и при наличии полной (достаточной) информации, то есть парадоксальность не зависит от качественных и количественных характеристик информации, а в большей степени привязана к субъективно-психологическим качествам индивида.

Сопоставление выбора в условиях неопределенности и парадоксальности представлено на рисунке 1.

ми мышления), если соблюдаются две аксиомы (условия):

1. аксиома полноты (выбор можно ранжировать);
2. аксиома транзитивности (если один исход предпочтительнее второго, который, в свою очередь, предпочтительнее третьего, из этого следует, что первый также предпочтительнее третьего).

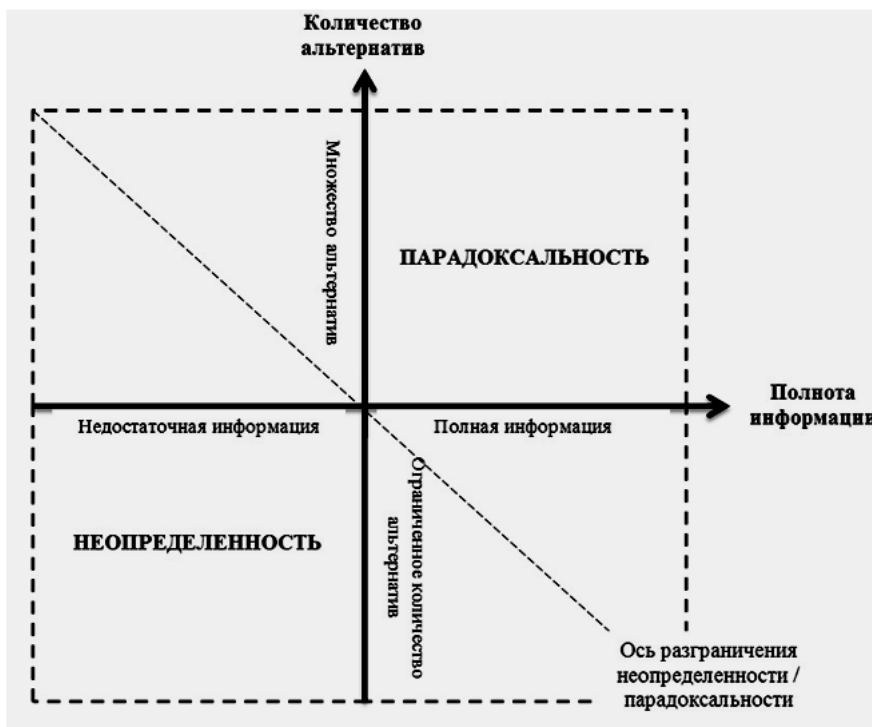


Рисунок 1. Матрица «неопределенность versus парадоксальность»

В целом неопределенность связана со знанием индивида (группы индивидов) о сложившейся ситуации (когнитивный аспект), в то время как парадоксальность учитывает не только знания индивида, но и его мотивы, ожидания, результаты реализации выбора. В этой связи парадоксальность выступает более аналитичной категорией, подходящей к описанию выбора и условий его совершения. Также как и рациональный человеческий выбор, парадоксальность опирается на полную качественную информацию, используемую при формировании множества альтернатив. Неопределенность в человеческом сознании, прежде всего, ассоциируется с недостаточной информацией, не позволяющей сформировать альтернативы и произвести выбор.

В теории рационального выбора выбор рационален (сопоставим с общими принципа-

Действительность такова, что даже наличие выше обозначенных условий не ведет к прогнозированию точного исхода ситуации.

Представим следующую ситуацию.

Однажды в воскресенье начальник тюрьмы вызвал преступника, приговорённого к смерти, и сообщил ему следующую важную для него информацию: «Вас казнят на следующей неделе в полдень, однако день казни станет для Вас полным сюрпризом, и Вы узнаете о нём, только когда палач в полдень войдёт к Вам в камеру».

Заключённый подумал над словами начальника и привел следующие доводы в свою пользу: «В воскресенье меня казнить не могут! Ведь тогда уже в субботу вечером я буду знать об этом. А, по словам начальника, я не буду знать день своей казни. Следовательно, последний возможный день моей казни – суббота. Но если меня

не казнят в пятницу, то я буду заранее знать, что меня казнят в субботу, значит, и её можно исключить». Последовательно исключив пятницу, четверг, среду, вторник и понедельник, преступник пришёл к выводу, что палач не сможет его казнить вообще.

С древнейших времен человечество пыталось рациональным способом познать окружающую действительность, что в результате привело к появлению огромного количества парадоксов рационального выбора. Понимание сути указанных явлений необходимо для осознания сложной многогранной специфики так называемого ограниченного выбора. Наиболее показательным и простым из парадоксов рационального выбора можно считать парадокс приговоренного к смерти или «парадокс Джеймса О'Коннора», представленный выше.

Результатом рассмотренной ситуации стало то, что палач пришел за заключенным в среду, и это было для него полной неожиданностью. Таким образом, даже имея полную информацию об условиях ситуации, с точностью невозможно спрогнозировать её ход и результат развития, что и делает эту ситуацию парадоксальной.

Применительно к сфере публичной политики и принятию политических решений парадоксы рационального выбора могут выглядеть в качестве различного рода политических эффектов. Одним из таких феноменов является эффект группового мышления или «парадокс Ирвина Джейниса», согласно которому группы лиц, принимающих политико-управленческие решения, с течением непродолжительного количества времени (от двух месяцев до полугода) начинали принимать непрофессиональные, неправильные во всех аспектах решения [8].

Ещё более удивительными выглядят парадоксы в сфере микроэкономики. Лауреат Нобелевской премии в области экономики 1972 г. К.Дж. Эрроу является автором теоремы о невозможности коллективного выбора или «парадокса Кеннета Эрроу» [9]. Согласно теореме, любое правило голосования в группе лиц, удовлетворяющее всем пяти аксиомам К.Дж. Эрроу, является диктаторским.

Аксиомы К.Дж. Эрроу могут быть сформулированы следующим образом:

1. Аксиома полноты – для двух альтернатив группа должна указать лучшую.

2. Аксиома транзитивности («парадокс Кондорсе») – индивидуальные предпочтения членов группы при выборе из трёх альтернатив x, y, z заданы циклическим неравенством $x > y > z > x$.

3. Аксиома единогласия – если все члены группы считают, что $x > y$, то и вся группа должна так считать.

4. Аксиома независимости – при сравнении x и y группа забывает о других альтернативах, так как членам важно знать, кто из участников группы считает, что $x > y$, а кто – иначе.

5. Аксиома ненавязанности – коллективное решение зависит только от мнений участников и не может быть навязано процедурой голосования.

Американский философ А. Гиббард доработал теорему о невозможности применительно к политической сфере [10]. Результатом этой доработки стала теорема А. Гиббарда, получившая в политической философии наименование «тупика Алана Гиббарда». Суть тупика может быть выражена следующим высказыванием:

Все детерминированные процедуры рационального выбора являются либо диктаторскими, либо манипулируемыми, то есть такими, при которых по меньшей мере один избиратель может голосовать за выбор, который не соответствует его истинным индивидуальным предпочтениям.

В общем и целом парадоксы стали неотъемлемой частью рационального выбора благодаря наличию в теории рациональности огромного количества взаимоисключающих принципов и правил поведения. Большинство парадоксов гуманитарных дисциплин несут в своей основе психологические аспекты и являются следствием психологических парадоксов.

Представьте себе следующую ситуацию.

Вы в качестве покупателя заходите в магазин, чтобы приобрести новый мобильный телефон, при этом Вы ещё не сформировали свои предпочтения и всецело полагаетесь на ситуацию. Вас изначально шокирует огромное количество моделей телефонов, и сделать выбор Вам достаточно сложно, не имея критериев и ограничений выбора. Самой простой стратегией в этой ситуации может быть обращение за помощью

к консультанту, который произведет первичный отбор телефонов и предложит оптимальный, с его точки зрения, вариант. В этом случае Вы можете согласиться, тогда с высокой долей вероятности при выходе из магазина Вас будут терзать сомнения о правильности выбора, и Вы будете сожалеть об упущенных возможностях.

Описанная здесь ситуация иллюстрирует действие парадокса свободы выбора, открытого американским психологом Б. Шварцем в конце 1990-х гг. В своей работе «Парадокс выбора» [11] он попытался обобщить разрозненные данные многочисленных исследований своих американских коллег [12] и пришел к концепции, получившей в современной психологии условное обозначение «парадокса Барри Шварца».

Сущность описанного выше явления может быть определена с помощью умозаключений Б. Шварца:

1. Постулат о том, что наличие выбора лучше, чем его отсутствие, не вызывает сомнений у современных ученых. Но из этого совсем не следует, что неограниченный выбор лучше конечного. Наверное, существует какое-то волшебное число. Мне оно не известно.

2. Мы все понимаем, чем хорошо такое разнообразие, интереснее поговорить о его негативных последствиях. Как это ни парадоксально, большое разнообразие парализует процесс принятия решения. Когда выбирать можно из такого количества вариантов, людям обычно труднее остановить свой выбор на чем-то одном.

3. Я уверен, что значительным фактором распространения депрессии и суицидов является то, что люди так часто переживают негативный опыт, потому что их ожидания настолько высоки, что зачастую не совпадают с реальностью. И, более того, ответственность за этот негативный опыт они возлагают на себя. Следствием всего этого становится то, что мы объективно добиваемся большего, но чувствуем себя при этом хуже [13].

С точки зрения Б. Шварца, разнообразие выбора не является благом для самого выбора, ведь бесконечное оно способно парализовать процесс принятия решений при отсутствии сформированных критериев оценки альтернатив. Ожидания от выбора зачастую не совпа-

дают с результатами этого выбора, что приводит к распространению стрессов и депрессий. А упущенные в процессе выбора возможности покупатель рассматривает как личную неудачу или трагедию.

Представьте себе следующую вполне бытовую ситуацию.

Придя в автомобильный салон за новым автомобилем, мужчина делает выбор методом попарных сравнений из совокупности представленных автомобилей по категориям «цена», «качество», «технические характеристики» и т. д. Зная психологические особенности мужчины, можно с долей вероятности спрогнозировать его выбор. Когда в аналогичную ситуацию попадает женщина, количество вариантов для сравнения увеличивается за счет весьма абстрактных категорий «авто подружки», «авто, которое посоветовал друг» и т. п. Кроме того, и оценка будет производиться по несколько иным параметрам: цвет, дизайн, форма и др. В таком случае спрогнозировать результат выбора рациональными методиками практически невозможно.

Современные нейрофизиологи на основе проведенных исследований приходят к выводу, что при сходной структуре и объемах головного мозга мыслительные процессы женщин и мужчин имеют принципиально разные характеристики в аспектах формирования выбора. Для мужчин свойственно использование только ближайших нейронов головного мозга при решении многокритериальных задач, существенное упрощение проблемной ситуации, в то же время женщины по возможности задействуют и дальние нервные клетки, за счет чего возможно появление дополнительных неявных решений и альтернатив.

По мнению коллектива американских и израильских психологов (руководителем группы ученых являлся Б. Шварц), женщинам свойственно увеличение количества рассматриваемых альтернатив за счет приобщения к реально существующим вариантам выбора гипотетических [14]. Этот же вывод применительно к международным социально-политическим коммуникациям (переговорам, консультациям и т. д.) присутствует в одной из работ автора статьи

от 2008 г. [15, с. 12]. Мужчины в большинстве случаев сужают круг возможных альтернатив до совокупности представленных (например, x , y , z). Женщина, как правило, стремится добавить в имеющуюся совокупность существующие (реальные) и несуществующие (мнимые) варианты выбора.

Иллюстрацией выше сказанного с позиции теоретико-игрового подхода (основ теории игр) может быть эксперимент по разрешению мужчиной и женщиной игры «Семейный спор», условия которой представлены ниже.

Условия биматричной игры «Семейный спор»:

Пусть муж (игрок 1) и жена (игрок 2) могут выбрать одно из вечерних развлечений: театр и футбол. Муж всегда предпочитает футбол, а жена – театр. Однако при этом оба стремятся провести вечер вместе, поскольку при расхождении стратегий выбора оба могут остаться дома (радикальная угроза).

Решение задачи «Семейный спор» возможно с помощью графической схемы и матрицы (рисунок 2).

В ходе проведенного автором статьи эксперимента по изучению специфики решения игры «Семейный спор» сделаны следующие выводы:

1. Мужчинам свойственно существенное упрощение проблемы при анализе ситуации, по этой причине им гораздо проще принять решение, выбор для них не так противоречив и мучителен.

2. Женщины обычно выбирают агрегированные решения, которые бы удовлетворяли общим интересам, в то время как мужчины в большей степени склонны к оптимальным решениям, удовлетворяющим их личные потребности (элементы «мужского эгоизма»).

3. В ситуациях неопределенности и недостатка информации женщины часто уходят от прямого ответа, а мужчины обычно выбирают неправильные решения.

Индивидуальный выбор зачастую играет меньшую роль, нежели выбор в группе лиц, коллективе, организации, то есть коллективный выбор. По мнению немецкого ученого Л. фон Розенштиела, половые отличия обуславливают также структуру межличностной коммуникации

		Жена	
		Футбол	Театр
Муж	Футбол	5, 1	2, 2
	Театр	0, 0	1, 5

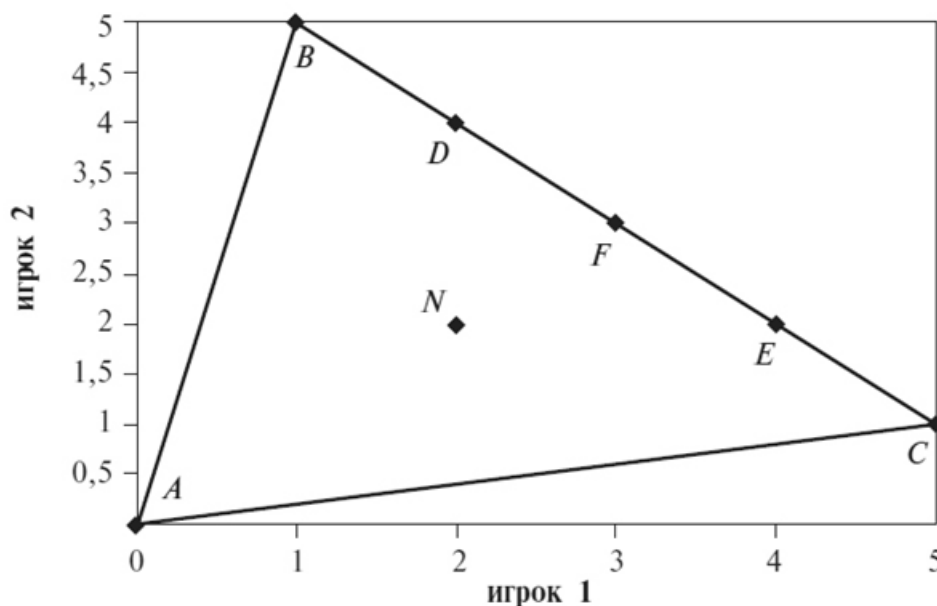


Рисунок 2. Решение игры «Семейный спор»

в группе лиц, принимающих решения [16]. Указанная гендерная специфика представлена в таблице 1.

Отличия, обусловленные спецификой пола, в процессах выбора действительно существуют, и они связаны с особенностями схемы мышле-

Таблица 1. Стили межличностной коммуникации в группе в зависимости от принадлежности к полу

Стиль коммуникации, предпочтительный для женщин	Стиль коммуникации, предпочтительный для мужчин
Открытая эмоциональная коммуникация	Конструктивная беседа / диалог
Согласованное принятие решений	Принятие решений большинством
Дистанцирование от группы, если собственное мнение может повлиять на решение группы	Меньшее дистанцирование от группы, если собственное мнение может повлиять на решение группы
Поддержание хороших отношений с членами группы	Хорошие отношения с членами группы не так важны
Поддержание хорошего климата в группе	Хороший климат в группе не так важен
Непонимание вследствие экспрессивного поведения возникает редко	Непонимание вследствие экспрессивного поведения возникает чаще

Согласно классификации профессора Высшей школы экономики Н.Б. Филинова, существует два возможных подхода к анализу процесса разработки и принятия управленческих решений – мануфактурная и творческая парадигмы [17, с. 17–18].

Мануфактурная парадигма сближает принятие решений с технологическим, производственным процессом. В частности, Дж.К. Лафта пишет о том, что «основными принципами рациональной организации любых процессов (в том числе процессов разработки управленческих решений) являются следующие: пропорциональность, непрерывность, параллельность, прямоочность, ритмичность...» [18, с. 61–62]. Особенностью мануфактурной парадигмы остается использование анализа, простейшей декомпозиции целого на составляющие, то есть дедукции в противовес индукции.

Творческая парадигма олицетворяет принятие решений с творческим процессом, где особая роль отводится эмоциональной окраске, потенциалу лица, принимающего решения. Она выдвигает на первый план не анализ, а синтез, требует целостного рассмотрения проблемы, а не её разделение на мелкие части.

Многочисленные наблюдения и эксперименты показали, что существует высокая вероятность соотнесения мужчин с мануфактурной, а женщин с творческой парадигмами при принятии решений. Хотя из каждого правила всегда есть исключения, о которых забывать не стоит.

Выбор для женщины гораздо больше, чем просто мыслительная операция, это способ ощущения проблемной ситуации через множественность вариантов. Выбор для мужчины – это способ оптимизации, адекватного упрощения проблемы, стремление показать свои возможности оперативного выбора.

Представим себе следующую ситуацию.

Вы как покупатель приходите на рынок, чтобы купить фрукты. Видя Вашу заинтересованность в их приобретении, продавец настойчиво пытается доказать, что груши гораздо полезнее яблок, то есть он формирует Ваши индивидуальные предпочтения, не имея никаких первичных сведений о том, какие именно фрукты Вы любите. Вы пытаетесь довести до продавца информацию, что Вам абсолютно безразличны и груши, и яблоки, поскольку Вы предпочитаете арбузы. В ответ Вас убеждают, что на реализации есть только груши и яблоки, а арбузы завезут чуть позже. Как у рационального человека у Вас есть три возможные стратегии дальнейшего поведения: 1) отказаться от покупки вообще и дождаться момента, когда завезут арбузы (этот исход удовлетворит Ваши осознанные потребности, но будет значительно отложен во времени); 2) согласиться с доводами продавца и приобрести груши, изначально зная, что Вы их употреблять не будете (этот исход не удовлетворяет Вашим потребностям, но позволяет не ссориться с продавцом, являющимся Вашим добрым знакомым); 3) попытаться доказать,

что яблоки нисколько не хуже груш (этот исход менее всего предпочтителен, поскольку может привести к межличностному конфликту между Вами и продавцом).

В изложенной выше ситуации получается, что в двух из трех возможных исходов Ваши предпочтения формируются при доминировании мнения продавца, определяющего правила поведения в магазине, а это есть проявление парадокса ограниченного выбора.

В процессе проведения исследования «Теория и методология анализа международных консультаций» автором был выявлен феномен социально-политических коммуникаций, получивший в последующих статьях наименование «парадокса ограниченного выбора» [19, 20].

ном наборе заданных альтернатив. Парадокс ограниченного выбора в повседневной жизни выражается в том, что большая часть вариантов человеческого выбора определяется под влиянием многочисленных ограничений: ограничений рациональной логики, ограничений внешней и организационной среды (процедур), ограничений индивидуального мышления (морально-этических принципов), либо формируются другим индивидом или группой лиц.

Если предположить, что рациональный выбор из совокупности альтернатив носит информационно-аналитический характер, то речь может идти об ограничениях, представленных в таблице 2.

Таблица 2. Типология и характер ограничений выбора

Наименование ограничений	Характер ограничений	Тип ограничений
Рациональные	Типовые рациональные схемы не всегда способны объяснить поведение индивида в политической сфере. Рациональный выбор реализуется при наличии трёх ключевых условий (аксиом К. Дж. Эрроу): транзитивности предпочтений, стремлении индивида максимизировать свою выгоду, наличии полной информации о ситуации [21]. Рациональные схемы предпочтительны для объяснения экономического поведения субъектов политики и управления.	Поведенческий
Отраслевые	Отрасль знаний определяет и спецификацию используемых в выборе методов и технологий, многие из которых характерны только для конкретной сферы [22].	Неповеденческий
Игровые	При использовании в процессе выбора теории игр в различных её модификациях, разработанных сотрудниками Корпорации РЭНД, необходимо учитывать, что указанные теоретические разработки не объясняют поведение акторов, действующих из эмоциональных побуждений. Исправить это положение возможно с помощью теории драмы и теории метаигр математика Н. Ховарда [23, 24].	Поведенческий
Ситуативные	Принцип ситуативности или многовариантного развития исследуемой политической ситуации определяет круг ситуативных ограничений выбора при неопределённости и лимите времени.	Смешанный
Интуитивные	При нелинейном анализе и выборе, основанном на интуитивных схемах, нередко нарушается общелогический механизм осмысления результатов аналитической деятельности и их доказуемости.	Поведенческий

Оригинальная формализованная формулировка парадокса звучит следующим образом:

Если в процессе социально-политической коммуникации предпочтения её участников формируются при полном доминировании процедурных факторов, то имеет место упорядоченный выбор при ограничен-

Таким образом, большая часть ограничений выбора носит поведенческий характер, связанный с человеческой психологией. Парадокс ограниченного выбора есть специфическая ситуация, в которой поведение (осознанный выбор) индивидов определяется преимущественно процедурными факторами. Парадокс ограниченного

выбора гораздо меньше воздействует на принятие решений индивидом, нежели ограничения, устанавливаемые самим индивидом в процессе выбора. Об этом может говорить факт того, что из пяти типов ограничений четыре носят сугубо поведенческий характер. Всегда найдётся причина, при которой участнику коммуникации в ситуации парадокса ограниченного выбора будет выгодно исказить свои личностные предпочтения.

Представьте себе ситуацию из мировой истории. Консул Римской империи Гней Афраний Декстер 24 июня 105 г. н.э. был убит предположительно своими вольноотпущенниками. Собравшиеся для проведения суда сенаторы в количестве 13 человек высказались следующим образом: 1) рабы должны быть казнены – 5 чел., 2) рабы должны быть сосланы на остров – 4 чел., 3) рабы должны быть освобождены – 4 чел. При простом большинстве как правиле голосования должна была победить первая альтернатива. Однако известный в те времена адвокат и политический деятель Плиний Младший, защищавший обвиняемых, предложил судьям проголосовать бинарным образом – за альтернативы «рабы виновны» и «рабы невиновны». При таком голосовании с перевесом в один голос победила вторая альтернатива, и обвиняемые были отпущены на свободу [25].

Разобранный выше прецедент из мировой истории является одним из примеров манипулирования правилами и процедурами голосования, среди которых принято выделять следующие: простое большинство, квалифицированное большинство (2/3 или 3/4), консенсус.

Таблица 3. Сущность ключевых традиционных правил принятия решений

№	Правило	Сущность правила
1	k-большинство	Коллективное решение P совпадает с единогласным решением $P = P_{i_k}$ хотя бы одной группы, состоящей из k -индивидов
2	авторитет	Коллективное решение P совпадает с единогласным решением $P = \bigcap_{i \in \omega} P_i$ одной группы или участника
3	диктатура	Коллективное решение P совпадает с бинарным отношением P_{i_0} индивидуума i_0 , $P = P_{i_0}$
4	консенсус	Коллективное решение совпадает с единогласным решением $P = P_{i_n}$ всех членов группы n

К традиционным правилам выбора К. Дж. Эрроу также относит обычай (традицию), религиозное соображение (догму), идеологическое представление (постулат), авторитет (олигархию), диктатуру (таблица 3).

По мнению израильского и американского ученых Ш. Нитцана и Дж. Келли, являющихся основоположниками индекса манипулируемости правил принятия решений или «индекса Нитцана-Келли», по разработанной ими шкале наиболее манипулируемым правилом голосования остается правило простого большинства, что мы наглядно увидели на приведенном выше примере, при этом наименее манипулируемым правилом является консенсус [26, 27].

С точки зрения отечественного историка В. И. Сергеевича, консенсус (применительно к Российскому государству) является одним из самых древних правил принятия коллективных решений, в частности, в XI–XIV вв. ряд русских городов управлялся вече, а первые упоминания о процедурах общего голосования относятся к 1097 г. Основной процедурой, использовавшейся в те времена, было сверхбольшинство или подавляющее большинство, когда абсолютное большинство голосов не считалось достаточным для принятия решения, а требовалось единогласное голосование [28, с. 36–37].

По мнению большинства отечественных специалистов по теории принятия решений, из всех существующих правил принятия коллективных решений наименее манипулируемым остается правило Нэнсона [29].

Манипулирование правилами выбора является не единственным типом манипулирования. Согласно исследованиям российского ученого З. М. Лезиной, существует три типа манипулирования процессом выбора: манипулирование правилами и процедурами голосования/выбора, манипулирование индивидуальными и коллективными предпочтениями участников, смешанный тип манипулирования [30].

Описание прецедента:

Примером манипулирования индивидуальными предпочтениями участников выбора можно считать прецедент о ликвидации в 2008 г. Ивановского регионального отделения ВПП «Аграрная партия России». На повестку дня внеочередного заседания Ивановского регионального отделения ВПП «Аграрная партия России» был вынесен вопрос о слиянии регионального отделения Аграрной партии с Ивановским региональным отделением ВПП «Единая Россия». В ходе первичного обсуждения вопроса повестки дня голоса 14 делегатов распределились следующим образом:

За объединение с ИРО ВПП «Единая Россия» – 3 чел. За продолжение деятельности ИРО ВПП «Аграрная партия России» – 8 чел.

Против объединения с ИРО ВПП «Единая Россия» – 2 чел. Воздержалось – 1 чел.

Понимая, что за требуемое от делегатов решение об объединении региональных отделений готово проголосовать меньшинство собравшихся, председательствующий собрания заявил, что в случае принятия решения о продолжении деятельности регионального отделения Аграрной партии России присутствующий на собрании сотрудник Управления Министерства юстиции по Ивановской области может признать собрание нелегитимным, поскольку в повестке дня не стоит вопрос о продолжении деятельности отделения.

После повторного проведения голосования голоса уже распределились следующим образом:

За объединение с ИРО ВПП «Единая Россия» – 5 чел. Против объединения с ИРО ВПП «Единая Россия» – 3 чел. Воздержалось – 3 чел. Покинуло собрание – 3 чел.

Таким образом, поведение председательствующего собрания привело к тому, что ис-

кусственным образом из голосования была исключена наиболее популярная альтернатива, и делегаты вынуждены были изменить свои индивидуальные предпочтения или покинуть заседание, что является наглядным примером манипулирования коллективными предпочтениями участников коммуникации.

Политическая практика показывает, что манипулированию могут подвергаться как правила принятия решений, так и индивидуальные предпочтения участников голосования. Манипулируемость является неотъемлемым свойством любого правила принятия коллективных решений, в то же время следует заметить, что каждое правило по разному подвержено манипулируемости. Наименее манипулируемым считаются правило консенсуса и правило Нэнсона. Наиболее предпочтительно манипулирование индивидуальными предпочтениями, при котором участники коммуникации имеют, хоть и в минимальных размерах, возможность делать выбор самостоятельно, что фактически исключается при манипулировании правилами выбора.

Наиболее значимые для специалиста вопросы, касающиеся парадокса ограниченного выбора, могут быть сформулированы следующим образом:

1. Что необходимо делать, чтобы не попасть в ситуацию парадокса ограниченного выбора?
2. Как уменьшить влияние процедурных факторов в коммуникационных процессах?
3. Существуют ли универсальные рекомендации по выходу из ситуации парадокса ограниченного выбора?
4. Почему большинство читателей думает, что парадокс ограниченного выбора слишком плох для выбора и его качества?

Парадокс имеет два возможных следствия:

Следствие № 1. Всегда найдётся причина, при которой участнику коммуникации будет выгодно исказить свои личностные предпочтения (следствие о манипулировании предпочтениями).

Следствие № 2. В коммуникационной системе всегда присутствует непрогнозируемый участником коммуникации внешний фактор (следствие о внешнем факторе).

Избежать указанных следствий возможно только при полной изоляции участника коммуникации, что маловероятно в современных условиях организации переговоров, консультаций и иных форм посредничества интересов.

Автор настоящего исследования выделяет минимум четыре последствия существования парадокса ограниченного выбора: теоретическое, методологическое, поведенческое, гендерное (см. таблицу 4).

Девушке Линде 31 год. Она одинока, очень ответственна и талантлива. В колледже она специализировалась на изучении философии. В студенческие годы она интересовалась также вопросами гендерной дискриминации и принимала участие в демонстрациях против распространения ядерного оружия. Исходя из данного описания, кем по профессии и социальному статусу является Линда? Варианты ответа: а) страховым агентом, б) банковским кассиром, в) бан-

Таблица 4. Последствия парадокса ограниченного выбора

Тип последствия	Содержание последствия
Теоретическое	В политическую науку все более проникают теоретические наработки из экономики, психологии, организационной теории и теории рационального выбора. В результате в современной политологии в скором времени будет доминировать неоинституциональный подход.
Методологическое	Если действия участника коммуникации выстраиваются исходя из формируемых организационной процедурой и правилами альтернатив, то ставится под сомнение аксиома о ненавязанности К. Эрроу, которая гласит, что индивидуальные предпочтения не могут быть навязаны процедурами и правилами.
Поведенческое / психологическое	Индивиды, попадающие в ситуацию парадокса ограниченного выбора в процессе международной социально-политической коммуникации, изначально знают о существовании процедурных ограничений коллективного выбора и пытаются оптимизировать свои индивидуальные выигрыши двумя способами: искажением своих предпочтений; образованием постоянных или временных коалиций поддержки.
Гендерное	Поскольку психологически женщины более склонны к поиску компромиссов и увеличению количества альтернатив (вариантов выбора), они более подвержены действию парадокса ограниченного выбора, и, как следствие, эта уязвимость может негативно сказываться на их психологическом самочувствии.

Парадокс – это один из способов повышения эффективности принятия коллективных и индивидуальных решений, поскольку они появляются в результате целенаправленных попыток человека оптимизировать мыслительные процессы. Парадокс – это результат человеческого зарационализованного мышления. Рациональный выбор ограничен теоретико-методологическими рамками, нерациональный выбор – безграничен. Ограниченность рационального выбора настолько велика, что позволяет говорить о существовании явления «воронки рациональности», под которой понимается увеличивающееся во времени сокращение методов рационального мышления. В этих условиях помочь в принятии решений может только интуитивный выбор.

Представьте себе следующую ситуацию.

ковским кассиром и активисткой феминистского движения.

В 89% случаев опрошенные изначально выбирали вариант «в», поскольку в содержании вопроса присутствует указание на гендерную специфику интересов Линды, однако впоследствии 12% респондентов отказывались от первоначального выбора и называли вариант «б», обосновывая это тем, что вероятность существования банковского кассира и активистки феминистского движения в одном лице очень невелика [31].

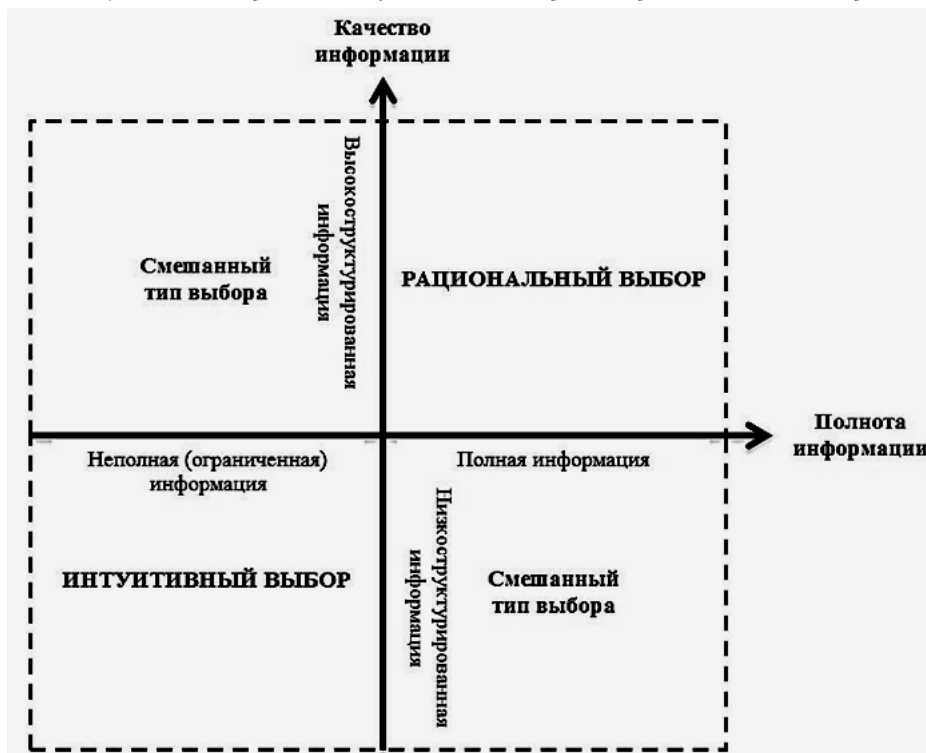
Получается, что интуитивный выбор также как и рациональный выбор базируется на полученной информации, однако не учитывает весь объем этой информации. Очевидно, что ограниченная информация является основой для интуитивного знания. Таким образом, ка-

тегории «полнота информации» и «структурированность информации» могут быть критериями или переменными разграничения двух противоположных типов человеческого выбора (рисунок 3).

Р. Стернберг и Т. Лаберт определили следующим образом основы интуитивного выбора:

1. Знание вопроса (чем больше знаний и информации, тем больше возможности исследовать задачу или проблему).

Рисунок 3. Матрица «интуитивный выбор versus рациональный выбор»



Эксперименты П. Левицкого и его коллег из Лаборатории по изучению бессознательной обработки информации Университета Талса (штат Оклахома, США) выявили, что способный к решению множества задач бессознательный рассудок человека (подсознание в трактовке З. Фрейда) не только стремится к упорядочению деталей, но и излишне восприимчив к обнаружению спонтанно сложных информационных схем и вариантов выбора [32].

Бессознательное научение и выбор способны опережать процессы рационального осознания решения, то есть интуиция временами идет впереди рациональности. Интуитивный выбор зачастую опирается на стереотипы поведения и неявное знание, формируемое жизненным опытом (рисунок 4).

2. Навыки образного мышления (образы способны формировать новое знание о предмете).

3. Азартная личность (допуская в выборе неопределенность и риск, мы получаем зачастую новый опыт).

4. Внутренняя мотивация (интерес и наслаждение от поиска есть лучший метод решения сложных задач выбора).

5. Творческая среда (новаторские решения подпитываются и дорабатываются в процессе взаимоотношений с творческими людьми) [33].

Между рациональным и интуитивным выбором гораздо больше различий, чем сходства (таблица 5).

Рисунок 4. Матрица «интуитивный выбор versus рациональный выбор»

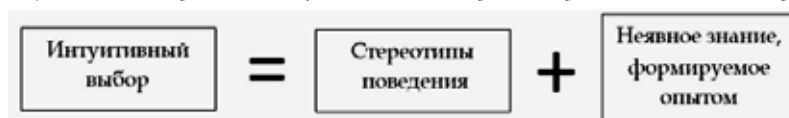


Таблица 5. Отличия интуитивного и рационального выбора

Критерии сравнения	Интуитивный выбор	Рациональный выбор
Скорость принятия решений / совершения действия	Быстро (позволяет совершать практически мгновенные действия)	Медленно (позволяет совершать действия с отсрочкой во времени)
Основания выбора	Эмоции, основанные на полученном ранее жизненном опыте	Логика и формально-логические схемы
Проверка правильности выбора	Опытным путем	Подтверждается логикой и доказательствами
Способность к обобщению полученного в процессе выбора знания	Генерализированное знание (ведет к формированию стереотипов и мифов)	Дифференцированное знание (не ведет к чрезмерным обобщениям)

Следует заметить, что интуитивный выбор, неподкрепленный рациональным, достаточно опасен для неподготовленных аналитиков. В частности, комиссия по безопасности потребительских товаров США проанализировала в 1998 г., какой из перечисленных ниже товаров массового потребления наиболее опасен для жизни человека и приводит к травмам:

1. Оборудование детских игровых площадок.

2. Домашние электропилы.

3. Плиты и духовки.

4. Кровати.

В ответе на этот вопрос большинство респондентов интуитивно указали на электропилы, однако по статистике определяется совершенно иная картина (см. таблицу 6).

тивный выбор и знание могут быть проверены статистическими методами анализа данных.

Точка соприкосновения интуитивного и рационального выборов в центре рисунка 4 называется точкой оптимизации интуитивного выбора. С точки зрения экономической теории, люди не максимизируют свои действия выбора, а создают правила поведения или правила выбора. В подтверждение этой мысли (а она принадлежит лауреатам Нобелевской премии по экономике Р. Ауманну и М. Фридману) проанализируем эксперимент, проведенный в начале 1980 гг. В. Гетом.

Два человека получили 100 немецких марок – весьма незначительная сумма. Им предложили разделить её любым возможным способом. Но если они не придут к согласию о разделе, то

Таблица 6. Статистика травм, полученных гражданами США от предметов массового потребления в 1998 г. [34]

Предметы	Количество травм, полученных от предмета
Кровать	456 559
Оборудование игровых площадок	248 372
Домашние электропилы	91 771
Плиты и духовки	44 824

Интуитивный выбор, как и рациональный, базируется на полученной информации, однако не учитывает весь объем этой информации. Интуитивный выбор таит в себе и дополнительные возможности, и серьезные опасности для неподготовленных аналитиков в ситуациях, неподкрепленных рациональными методиками. Инту-

оба деньги не получают вообще. Люди не видят друг друга, а общаются исключительно посредством компьютерной связи. Первый должен предложить вариант раздела, а второй – согласиться или нет. Первому игроку выгодно предложить другому незначительную сумму, например, 99 против 1 или некое иное соотношение

сумм. Организаторы эксперимента заметили, что наиболее частыми вариантами раздела являются: 80 к 20, 65 к 35, 55 к 45. Предложения, где второму игроку давалось менее 20 марок по статистике отвергались в 70% случаев. Таким образом, отказ от 20 марок является прямым противоречием рационального выбора, поскольку люди интуитивно чувствовали, что в следующий раз сумма будет больше.

По мнению американских ученых А. Тверски и Д. Канемана, люди используют много эвристики и отклонений от предложений, и последние носят не эпизодический, а системный характер [35]. Ведь согласно теории перспектив, субъективная ценность потери выше, чем субъективная ценность выигрыша [36]. В действительности поведение человека ещё менее рационально, чем показано в этом эксперименте, и оно, несомненно, требует оптимизации.

Под оптимизацией интуитивного выбора понимается не повышение эффективности принятия самого решения, и не приближение интуитивных оснований выбора к рациональным, а усиление прогнозных характеристик акта выбора из совокупности представленных альтернатив посредством использования в указанном процессе дополнительной структурированной

информации. Это возможно при получении дополнительной информации, позволяющей сформировать новые альтернативы, а также структурируя уже имеющуюся информацию через сравнение и аналогию.

То есть со всей уверенностью можно утверждать, что полная, структурированная информация способна повысить прогнозируемость выбора любого типа. Отсюда исходит потребность в информационно-аналитической работе как процедуре комплексной обработки и структурирования информации с целью построения оптимальной программы выбора, эффективного и оперативного решения сложных управленческих задач [37, с. 7–8].

Интуитивный выбор требует умеренной рациональной оптимизации, которая возможна посредством использования информационно-аналитических методик повышения полноты и структурированности информации, лежащей в основе интуитивного выбора. Эксперименты американских экономистов и математиков показывают, что субъективная ценность потери гораздо выше субъективной ценности выигрыша. Этот стереотип поведения у многих людей возведен в абсолютную систему ответных реакций на вызовы внешней среды.

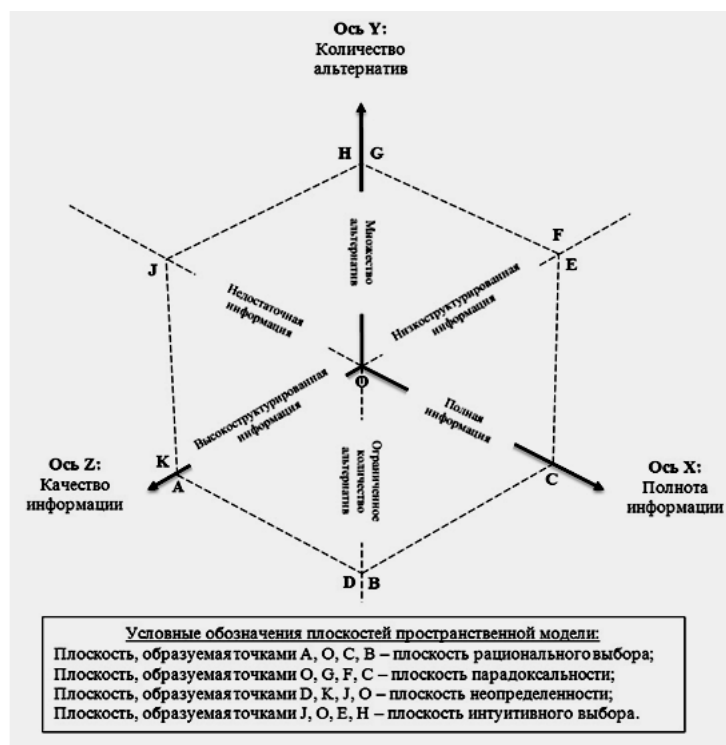


Рисунок 5. Пространственная модель «основания/условия/критерии выбора»

Сопоставив данные рисунка 1 и рисунка 4, мы получили пространственную модель, в которой попытались зафиксировать условия, критерии и основания выбора (рисунок 5).

Разработанная пространственная модель наглядно показывает, что плоскость рационального выбора соприкасается с плоскостью парадоксальности в отрезке ОС, а плоскость

неопределенности – с плоскостью интуитивного выбора в отрезке JO. Пространственная модель выбора есть универсальная конструкция и может быть дополнена другими категориями. В перспективе в эту модель могут быть внедрены другие условия и основания выбора, новые категории, в частности, показатель «выбор в условиях риска» и т. п.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Акофф Р. Искусство решения проблем. М.: Мир, 1982.
2. Алескеров Ф. Т., Айзерман М. А. Выбор вариантов: основы теории. М.: Наука, 1990.
3. Алескеров Ф. Т., Хабина Э. Л., Шварц Д. А. Бинарные отношения, графы и коллективные решения: Учебное пособие для вузов. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.
4. Ганеев Б. Т. Парадокс: парадоксальные высказывания. Уфа: БГПУ, 2001.
5. Зобнин А. В. Теория и методология анализа международных консультаций. Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2008.
6. Зобнин А. В. Информационно-аналитическая работа в государственном и муниципальном управлении: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2011.
7. Зобнин А. В. Теория и методология анализа международных консультаций в международных межправительственных организациях. Иваново: Издательство «Ивановский государственный университет», 2013.
8. Зобнин А. В. Проблема манипулирования в ходе международных консультаций // Международные процессы. Т. 11. 2013. № 1. С. 16–28.
9. Зобнин А. В. Между организационной процедурой и коллективным выбором: «парадокс ограниченного выбора» в международных консультациях // Лабиринт. Журнал социально-гуманитарных исследований. 2013. № 3. С. 111–123.
10. Зобнин А. В. Международные псевдоконсультации в структурах Организации Варшавского договора // Политика и общество. 2013. № 8. С. 1021–1028.
11. Зобнин А. В. Рациональный выбор – это миф?! Парадокс ограниченного выбора в системе парадоксов: конспект лекции. Иваново: Издательство ИГИКМ им. Д. Г. Бурылина, 2014.
12. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24. № 4. С. 31–42.
13. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков: Издательство Институт прикладной психологии «Гуманитарный центр», 2005.
14. Лафта Дж. К. Управленческие решения. М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.
15. Лезина З. М. Процедуры коллективного выбора // Автоматика и телемеханика. 1987. № 8. С. 3–35.
16. Лезина З. М. Манипулирование выбором вариантов // Автоматика и телемеханика. 1992. № 4. С. 5–22.
17. Лезина З. М., Вольский В. И. Сравнительный анализ процедур голосования (обзор проблемы и новые задачи) // Автоматика и телемеханика. 1992. № 2. С. 3–29.
18. Майерс Д. Интуиция. СПб.: Питер, 2013.
19. Миркин Б. Г. Проблемы группового выбора. М.: Наука, 1974.
20. Михельсон А. Д. Объяснение 25000 иностранных слов, вошедших в употребление в русский язык, с означением их корней. М.: Издание книгопродавца А. И. Манухина, 1865.
21. Мулен Э. Кооперативное принятие решений: аксиомы и модели. М.: Мир, 1991.
22. Нейман Дж. фон., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М.: Наука, 1970.
23. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона, У. Барнетта. М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2010.

24. Письма Плиния Младшего. М.: Издательство «Наука», 1982.
25. Райфа Г. Анализ решений: введение в проблему выбора в условиях неопределенности. М.: Наука, 1977.
26. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. 1993. Вып. 3. С. 16–38.
27. Секей Г. Парадоксы в теории вероятностей и математической статистике. М.: Мир, 1990.
28. Сергеевич В. И. Вече и князь. Русское государственное устройство и управление во времена Рюриковичей // Институт выборов в истории России. М.: Норма, 2001. С. 36–37.
29. Филинов Н. Б. Разработка и принятие управленческих решений: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2009.
30. Шапиро И. Бегство от реальности в гуманитарных науках. М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011.
31. Эрроу К. Восприятие риска в психологии и экономике // THESIS. 1994. Вып. 5. С. 81–90.
32. Эрроу К. Коллективный выбор и индивидуальные ценности / Науч. ред., авт. предисл., послесл. Ф. Т. Алескеров. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004.
33. Arrow K. Social Choice and Individual Values. New Haven: Yale University Press, 1963.
34. Arrow K. J. On a Theorem of Arrow: Comment // Review of Economic Studies. 1974. July. P. 487–488.
35. Arrow K. J. General Economic Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice. Nobel Memorial Lecture, December 12, 1972 // Nobel Lectures, Economics 1969–1980 / Ed. by Assar Lindbeck. Singapore: World Scientific Publishing Co., 1992. P. 109–131.
36. Arrow K. J. Freedom and Social Choice: Notes in the Margin // Utilitas. 2006. Vol. 18. № 1. P. 52–60.
37. Condorcet M de. Essai sur l'application de l'analyse a la probabilité des decision rendues a la pluralite des voix. Paris, 1785.
38. Gibbard A. Manipulation of Voting Schemes: A General Result // Econometrica. 1973. Vol. 41. July. P. 587–601.
39. Gibbard A. Manipulation of Schemes that Mix Voting with Chance // Econometrica. 1977. Vol. 45. № 3. P. 665–681.
40. Gibbard A. Thinking How to Live. N.Y.; London: Harvard University Press, 2003.
41. Gibbard A. Social Choice and the Arrow Conditions. For the Joint Seminar of Kenneth Arrow, John Rawls, and Amartya Sen. Harvard University, Autumn Semester, 1968-69. Ann Arbor: University of Michigan, 2010.
42. Howard N. Paradoxes of Rationality: Theory of Metagames and Political Behavior. Cambridge: MIT Press, 1971.
43. Howard N. Drama Theory and Its Relation to Game Theory // Group Decision and Negotiation. 1994. № 3. P. 207–235.
44. Janis I. L. Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston: Houghton Mifflin, 1982.
45. Jenkins-Smith H. Professional Roles of Policy Analysts // Journal of Policy Analysis and Management. 1982. № 2. P. 88–100.
46. Kelly J. Almost All Social Choice Rules are Highly Manipulable, but Few aren't // Social Choice and Welfare. 1993. № 10. P. 161–175.
47. Laffond G., Laine J. Condorcet Choice and the Ostrogorski Paradox // Social Choice Welfare. 2009. Vol. 32. P. 317–333.
48. Lewicki P., Hill T., Czyzewska M. Nonconscious Acquisition of Information // American Psychologist. 1992. Vol. 47. P. 796–801.
49. Nanson E. J. Methods of Election // Transactions and Proceedings of the Royal Society of Victoria. 1882. Vol. 18. P. 197–240.
50. NEISS Data Highlights – 1998 // Consumer Product Safety Review. Fall 1999.
51. New Oxford American Dictionary. Oxford: Oxford University Press, 2005.
52. Nitzan S. The Vulnerability of Point-voting Schemes to Preference Variation and Strategic Manipulation // Public Choice. 1985. Vol. 47. № 2. P. 349–370.
53. Rosenstiel L. von. Kommunikation und Fuehrung in Arbeitsgruppen // Lehrbuch Organisations Psychologie / H. Schuler (Hrsg.). Bern: Huber, 1993. S. 321–351.

54. Saari D. G. *Disposing Dictators, Demystifying Voting Paradoxes: Social Choice Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
55. Schulte P. *Universal Vision or Bounded Rationality* // *International Affairs*. 2007. Vol. 83. № 3. P. 501–510.
56. Schwartz B. *Self-Determination: The Tyranny of Freedom* // *American Psychologist*. 2000. Vol. 55. № 1. P. 79–88.
57. Schwartz B., Ward A., Monterosso J., Lyubomirsky S., White K., Lehman D.R. *Maximizing versus Satisfying: Happiness Is a Matter of Choice* // *Personality and Social Psychology*. 2002. Vol. 83. № 5. P. 1178–1197.
58. Schwartz B. *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. N.Y.: Harper Collins, 2004.
59. Schwartz B., Markus H. R. *Does Choice Mean Freedom and Well-Being* // *Journal of Consumer Research*. 2010. Vol. 37. August. P. 344–355.
60. Schwartz B., Ben-Haim Y., Dacso C. *What Makes a Good Decision? Robust Satisficing as a Normative Standard of Rational Decision Making* // *Journal for the Theory of Social Behavioral*. 2010. Vol. 41. № 2. P. 209–227.
61. Sternberg R.J., Luburt T.I. *An Investment Theory of Creativity and Its Development* // *Human Development*. 1991. Vol. 34. P. 1–31.
62. Suzumura K. *Remarks on the Theory of Collective Choice* // *Economica*. 1976. Vol. 43. November. P. 381–390.
63. Tversky A., Kahneman D. *Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment* // *Psychological Review*. 1983. Vol. 90. P. 293–315.
64. Tversky A., Kahneman D. *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty* // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. № 5. P. 297–323.
65. Zobnin A.V. *Paradosso Scelta Limitata* // *Italian Science Review*. 2014. № 4 (13). P. 354–356.
66. Герасимова И.А. *Принятие решения: логика и психология* // *Психология и Психотехника*. – 2013. – 11. – С. 1055–1065. DOI: 10.7256/2070-8955.2013.11.10209.

REFERENCES

1. Akoff R. *Iskusstvo resheniya problem*. M.: Mir, 1982.
2. Aleskerov F. T., Aizerman M. A. *Vybor variantov: osnovy teorii*. M.: Nauka, 1990.
3. Aleskerov F. T., Khabina E. L., Shvarts D. A. *Binarnye otnosheniya, grafy i kollektivnye resheniya: Uchebnoe posobie dlya vuzov*. M.: Izdatel'skii dom GU VShE, 2006.
4. Ganeev B. T. *Paradoks: paradoksal'nye vyskazyvaniya*. Ufa: BGPU, 2001.
5. Zobnin A. V. *Teoriya i metodologiya analiza mezhdunarodnykh konsul'tatsii*. Ivanovo: Izdatel'stvo «Ivanovskii gosudarstvennyi universitet», 2008.
6. Zobnin A. V. *Informatsionno-analiticheskaya rabota v gosudarstvennom i munitsipal'nom upravlenii: Uchebnoe posobie*. M.: Vuzovskii uchebnyk, INFRA-M, 2011.
7. Zobnin A. V. *Teoriya i metodologiya analiza mezhdunarodnykh konsul'tatsii v mezhdunarodnykh mezhpriatel'stvennykh organizatsiyakh*. Ivanovo: Izdatel'stvo «Ivanovskii gosudarstvennyi universitet», 2013.
8. Zobnin A. V. *Problema manipulirovaniya v khode mezhdunarodnykh konsul'tatsii* // *Mezhdunarodnye protsessy*. T. 11. 2013. № 1. S. 16–28.
9. Zobnin A. V. *Mezhdunarodnykh organizatsionnoi protseduroi i kollektivnym vyborom: «paradoks ogranichennogo vybora» v mezhdunarodnykh konsul'tatsiyakh* // *Labirint. Zhurnal sotsial'no-gumanitarnykh issledovaniy*. 2013. № 3. S. 111–123.
10. Zobnin A.V. *Mezhdunarodnye psevdokonsul'tatsii v strukturakh Organizatsii Varshavskogo dogovora* // *Politika i obshchestvo*. 2013. № 8. S. 1021–1028.
11. Zobnin A.V. *Ratsional'nyi vybor – eto mif?! Paradoks ogranichennogo vybora v sisteme paradoksov: konspekt lektsii*. Ivanovo: Izdatel'stvo IGIKM im. D.G. Burylina, 2014.
12. Kaneman D., Tverski A. *Ratsional'nyi vybor, tsennosti i freimy* // *Psikhologicheskii zhurnal*. 2003. T. 24. № 4. S. 31–42.

13. Kaneman D., Slovik P., Tverski A. Prinyatie reshenii v neopredelennosti: Pravila i predubezhdeniya. Khar'kov: Izdatel'stvo Institut prikladnoi psikhologii «Gumanitarnyi tsentr», 2005.
14. Lafta Dzh. K. Upravlencheskie resheniya. M.: Tsentr ekonomiki i marketinga, 2002.
15. Lezina Z. M. Protседury kollektivnogo vybora // Avtomatika i telemekhanika. 1987. № 8. S. 3–35.
16. Lezina Z. M. Manipulirovanie vyborom variantov // Avtomatika i telemekhanika. 1992. № 4. S. 5–22.
17. Lezina Z. M., Vol'skii V.I. Sravnitel'nyi analiz protsedur golosovaniya (obzor problemy i novye zadachi) // Avtomatika i telemekhanika. 1992. № 2. S. 3–29.
18. Maiers D. Intuitsiya. SPb.: Piter, 2013.
19. Mirkin B. G. Problemy gruppovogo vybora. M.: Nauka, 1974.
20. Mikhel'son A. D. Ob'yasnenie 25000 inostrannykh slov, voshedshikh v upotreblenie v russkii yazyk, s oznacheniem ikh kornei. M.: Izdanie knigoprodavtsa A. I. Manukhina, 1865.
21. Mulen E. Kooperativnoe prinyatie reshenii: aksiomy i modeli. M.: Mir, 1991.
22. Neiman Dzh. fon., Morgenshtern O. Teoriya igr i ekonomicheskoe povedenie. M.: Nauka, 1970.
23. O chem dumayut ekonomisty: Besedy s nobelevskimi laureatami / Pod red. P. Samuel'sona, U. Barnetta. M.: ООО «Yunaited Press», 2010.
24. Pis'ma Pliniya Mladshogo. M.: Izdatel'stvo «Nauka», 1982.
25. Raifa G. Analiz reshenii: vvedenie v problemu vybora v usloviyakh neopredelennosti. M.: Nauka, 1977.
26. Saimon G. A. Ratsional'nost' kak protsess i produkt myshleniya // THESIS. 1993. Vyp. 3. S. 16–38.
27. Sekei G. Paradoksy v teorii veroyatnosti i matematicheskoi statistike. M.: Mir, 1990.
28. Sergeevich V. I. Veche i knyaz'. Russkoe gosudarstvennoe ustroystvo i upravlenie vo vremena Ryurikovichei // Institut vyborov v istorii Rossii. M.: Norma, 2001. S. 36–37.
29. Filinov N. B. Razrabotka i prinyatie upravlencheskikh reshenii: Uchebnoe posobie. M.: INFRA-M, 2009.
30. Shapiro I. Begstvo ot real'nosti v gumanitarnykh naukakh. M.: Izdatel'skii dom Vyshei shkoly ekonomiki, 2011.
31. Errou K. Vospriyatие riska v psikhologii i ekonomike // THESIS. 1994. Vyp. 5. S. 81–90.
32. Errou K. Kollektivnyi vybor i individual'nye tsennosti / Nauch. red., avt. predisl., poslesl. F.T. Aleskerov. M.: Izdatel'skii dom GU VShE, 2004.
33. Arrow K. Social Choice and Individual Values. New Haven: Yale University Press, 1963.
34. Arrow K. J. On a Theorem of Arrow: Comment // Review of Economic Studies. 1974. July. P. 487–488.
35. Arrow K. J. General Economic Equilibrium: Purpose, Analytic Techniques, Collective Choice. Nobel Memorial Lecture, December 12, 1972 // Nobel Lectures, Economics 1969–1980 / Ed. by Assar Lindbeck. Singapore: World Scientific Publishing Co., 1992. P. 109–131.
36. Arrow K. J. Freedom and Social Choice: Notes in the Margin // Utilitas. 2006. Vol. 18. № 1. P. 52–60.
37. Condorcet M. de. Essaisurl'application de l'analyse a la probabilitе des decision rendues a la pluralite des voix. Paris, 1785.
38. Gibbard A. Manipulation of Voting Schemes: A General Result // Econometrica. 1973. Vol. 41. July. P. 587–601.
39. Gibbard A. Manipulation of Schemes that Mix Voting with Chance // Econometrica. 1977. Vol. 45. № 3. P. 665–681.
40. Gibbard A. Thinking How to Live. N.Y.; London: Harvard University Press, 2003.
41. Gibbard A. Social Choice and the Arrow Conditions. For the Joint Seminar of Kenneth Arrow, John Rowls, and Amartya Sen. Harvard University, Autumn Semester, 1968-69. Ann Arbor: University of Michigan, 2010.
42. Howard N. Paradoxes of Rationality: Theory of Metagames and Political Behavior. Cambridge: MIT Press, 1971.
43. Howard N. Drama Theory and Its Relation to Game Theory // Group Decision and Negotiation. 1994. № 3. P. 207–235.
44. Janis I. L. Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston: Houghton Mifflin, 1982.
45. Jenkins-Smith H. Professional Roles of Policy Analysts // Journal of Policy Analysis and Management. 1982. № 2. P. 88–100.

46. Kelly J. Almost All Social Choice Rules are Highly Manipulable, but Few aren't // *Social Choice and Welfare*. 1993. № 10. P. 161–175.
47. Laffond G., Laine J. Condorcet Choice and the Ostrogorski Paradox // *Social Choice Welfare*. 2009. Vol. 32. P. 317–333.
48. Lewicki P., Hill T., Czyzewska M. Nonconscious Acquisition of Information // *American Psychologist*. 1992. Vol. 47. P. 796–801.
49. Nanson E.J. Methods of Election // *Transactions and Proceedings of the Royal Society of Victoria*. 1882. Vol. 18. P. 197–240.
50. NEISS Data Highlights – 1998 // *Consumer Product Safety Review*. Fall 1999.
51. *New Oxford American Dictionary*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
52. Nitzan S. The Vulnerability of Point-voting Schemes to Preference Variation and Strategic Manipulation // *Public Choice*. 1985. Vol. 47. № 2. P. 349–370.
53. Rosenstiel L. von. *Kommunikation und Fuehrung in Arbeitsgruppen* // *Lehrbuch Organisations Psychologie* / H. Schuler (Hrsg.). Bern: Huber, 1993. S. 321–351.
54. Saari D. G. *Disposing Dictators, Demystifying Voting Paradoxes: Social Choice Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.
55. Schulte P. Universal Vision or Bounded Rationality // *International Affairs*. 2007. Vol. 83. № 3. P. 501–510.
56. Schwartz B. Self-Determination: The Tyranny of Freedom // *American Psychologist*. 2000. Vol. 55. № 1. P. 79–88.
57. Schwartz B., Ward A., Monterosso J., Lyubomirsky S., White K., Lehman D.R. Maximizing versus Satisfying: Happiness Is a Matter of Choice // *Personality and Social Psychology*. 2002. Vol. 83. № 5. P. 1178–1197.
58. Schwartz B. *The Paradox of Choice: Why More Is Less*. N. Y.: Harper Collins, 2004.
59. Schwartz B., Markus H. R. Does Choice Mean Freedom and Well-Being // *Journal of Consumer Research*. 2010. Vol. 37. August. P. 344–355.
60. Schwartz B., Ben-Haim Y., Dacso C. What Makes a Good Decision? Robust Satisficing as a Normative Standard of Rational Decision Making // *Journal for the Theory of Social Behavioral*. 2010. Vol. 41. № 2. P. 209–227.
61. Sternberg R. J., Luburt T. I. An Investment Theory of Creativity and Its Development // *Human Development*. 1991. Vol. 34. P. 1–31.
62. Suzumura K. Remarks on the Theory of Collective Choice // *Economica*. 1976. Vol. 43. November. P. 381–390.
63. Tversky A., Kahneman D. Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment // *Psychological Review*. 1983. Vol. 90. P. 293–315.
64. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992. № 5. P. 297–323.
65. Zobnin A.V. Paradosso Scelta Limitata // *Italian Science Review*. 2014. № 4 (13). P. 354–356.
66. Gerasimova I.A. Prinyatie resheniya: logika i psikhologiya // *Psikhologiya i Psikhotekhnika*. – 2013. – 11. – С. 1055–1065. DOI: 10.7256/2070-8955.2013.11.10209.