

Иррациональное начало в политике: когнитивные искажения и систематические заблуждения избирателей

Научный руководитель – Барков Сергей Павлович

Лебедянский Евгений Павлович

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: lebedyanskiy04@mail.ru

Классическая модель, сформулированная Энтони Даунсом в работе «Экономическая теория демократии» (1957), представляла избирателя как рационального агента, максимизирующего свою полезность [1]. Согласно этой модели, демократический процесс агрегирует индивидуальные предпочтения граждан и трансформирует их в государственную политику.

Однако эмпирические исследования политического поведения поставили под сомнение базовые предпосылки данной модели. Многочисленные опросы демонстрировали поразительный уровень политической неосведомлённости граждан [2]. Филип Конверс показал, что политические взгляды большинства граждан лишены внутренней связности [3].

Первой попыткой объяснить неосведомлённость избирателей стала концепция рационального невежества Даунса. Выгода от информированного голосования ничтожна: вероятность того, что именно один голос окажется решающим, исчезающе мала [1].

Радикальный пересмотр представлений о политическом поведении предложил Брайан Каплан в книге «Миф о рациональном избирателе» (2007). Он выдвинул теорию рациональной иррациональности: избиратели не просто не информированы, они систематически заблуждаются [4]. Каплан выделил четыре систематических искажения массового политического сознания: антирыночное, антииностранное, занятости и пессимистическое [4].

Важным элементом теории Каплана стала критика теоремы Кондорсе о «чуде агрегации». Согласно этой теореме, при большом числе избирателей коллективное решение будет правильным. Однако Каплан возражает: теорема предполагает случайность ошибок, а систематические искажения не компенсируются, а складываются [4][5].

Джеймс Шуровьски в книге «Мудрость толпы» (2004) предложил альтернативный взгляд: при соблюдении условий разнообразия, независимости и децентрализации агрегированное суждение группы точнее суждения отдельных её членов. Однако в современных демократиях эти условия систематически нарушаются [6].

Когнитивные искажения и эмоциональные факторы играют определяющую роль в формировании политических предпочтений. Эвристика доступности заставляет людей оценивать вероятность событий по лёгкости их припоминания [7]. После терактов 11 сентября 2001 года американцы массово отказывались от авиаперелётов, хотя автомобиль многократно опаснее самолёта.

Эффект фрейминга состоит в том, что одна и та же информация воспринимается по-разному в зависимости от способа её подачи. Смещение к подтверждению — тенденция искать информацию, подтверждающую уже имеющиеся убеждения [8]. Роберт Шиллер в книге «Нарративная экономика» (2019) показал, что «заразные» истории формируют экономическое поведение [9]. Джордж Лакофф развил теорию политических фреймов: кто контролирует фрейм, контролирует дискуссию [10]. Дрю Уэстен в работе «Политический мозг» (2007) доказал, что эмоции играют решающую роль в политических решениях [11].

Таким образом, иррациональность избирателей не является случайным отклонением, а представляет собой устойчивую закономерность. Систематические когнитивные искажения, эмоциональные факторы и политические нарративы определяют политические пред-

почтения. Это ставит под вопрос эффективность традиционных механизмов демократии и требует новых подходов к взаимодействию государства и граждан.

Источники и литература

- 1) Даунс Э. Экономическая теория демократии / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1968. — 536 с.
- 2) Delli Carpini M. X., Keeter S. What Americans Know About Politics and Why It Matters. — New Haven: Yale University Press, 1996. — 368 p.
- 3) Converse P. E. The Nature of Belief Systems in Mass Publics // Ideology and Discontent / Ed. by D. Apter. — New York: Free Press, 1964. — P. 206–261.
- 4) Caplan B. The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies. — Princeton: Princeton University Press, 2007. — 272 p.
- 5) Kleven H. J., Knudsen M. B., Kreiner C. T., Pedersen S., Saez E. Unwilling or Unable to Cheat? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark // Econometrica. — 2011. — Vol. 79, No. 3. — P. 651–692.
- 6) Surowiecki J. The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few. — New York: Anchor Books, 2004. — 336 p.
- 7) Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. — New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. — 499 p.
- 8) Taber C. S., Lodge M. Motivated Skepticism in the Evaluation of Political Beliefs // American Journal of Political Science. — 2006. — Vol. 50. — P. 755–769.
- 9) Shiller R. J. Narrative Economics: How Stories Go Viral and Drive Major Economic Events. — Princeton: Princeton University Press, 2019. — 200 p.
- 10) Lakoff G. Don't Think of an Elephant!: Know Your Values and Frame the Debate. — White River Junction: Chelsea Green Publishing, 2004. — 144 p.
- 11) Westen D. The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation. — New York: PublicAffairs, 2007. — 448 p.