Тема 8. Политическое поведение и коллективные действия

1. Введение: Comparative Political Behavior
    - Homo politicus и его роли
    - Ценности и ориентации в политическом поведении
    - Политическое участие
    - Электоральное поведение
2. Модели коллективных действий
3. Фальсификация предпочтений
4. Политическая коммуникация и формирование предпочтений
5. Политическое поведение и массовые движения

Comparative Political Behavior

- «Человек для субботы, или суббота для человека?»
- Человек – субъект и «центр» политики, ее «мера» и ценность
- Homo politicus и его роли
- От Аристотеля и Сократа до современности
- За последние 60 лет – огромный прогресс в исследованиях политического поведения
- «Поведенческая революция» 1950-х гг. (П. Лазарсфельд, Д. Истон, Э. Кемпбелл, Ф. Конверс, У. Миллер, Д. Стоукс и др.)
- Эмпирический компонент – в том числе кросс-национальные опросы общественного мнения, экспертные опросы, фокус-группы и др.
- Сравнительный компонент – разные теории и подходы

Ценности и ориентации в политическом поведении

- Микро- и макро- уровни анализа: индивидуальное и коллективное поведение
- Индивидуальные и коллективные субъекты
- Политическое поведение как действие и не-действие
- Интересы, ценности, ориентации как движущие мотивы
- Как изучать ценности и ориентации в политическом поведении?
- Стихийные и организованные формы политического поведения
- Индивид и «толпа» (Г. Лебон, З. Фрейд, Х. Ортега-и-Гассет и др.)
- Группы и институты в политическом поведении

Политическое участие

- Индивидуальные или коллективные действия с целью оказания воздействия на власти любого уровня
- Контекст – политическая система и политический режим
- Роль общественных предпочтений
- «Парадокс участия» – снижение интереса к воздействию на политические решения (несмотря на рост благосостояния, уровней образования, развитие СМИ и др.)
- Новые формы участия – прямые инициативы «снизу», сетевые взаимодействия разного рода и др.
- Массовые движения и протест – особое внимание!

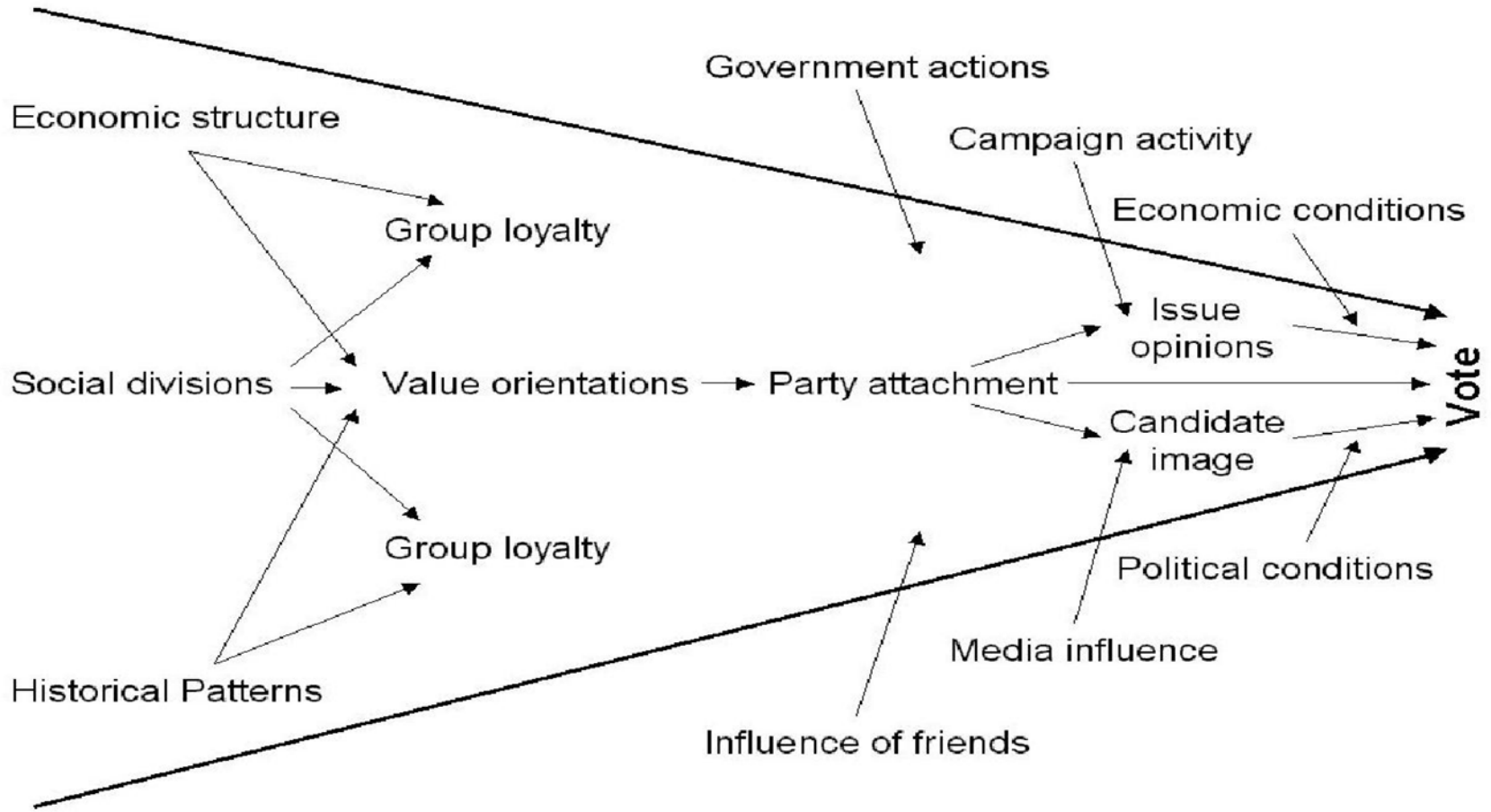
Электоральное поведение

- Теоретико-методологический и прикладной фокус различных исследований
- **Колумбийская школа** («социологический» подход)
- П. Лазарсфельд, Б. Берельсон и Х. Годе «Выбор народа» (1944) – поведение избирателей во время президентской кампании 1940 г. в графстве Эри (Огайо)
- Электоральные предпочтения в основном определяются социально-экономическими и социально-демографическими характеристиками – принадлежностью к социальной группе, социально-экономическим статусом, религией и пр.
- Предпочтения устойчивы
- Ср. с теорией социальных размежеваний С. Липсета и С. Роккана

Электоральное поведение

- **Мичиганская школа** («психологический» подход)
- А. Кемпбелл, Ф. Конверс, У. Миллер и Д. Стоукс (1960) – электоральное поведение на выборах 1948 г.
- Партийная идентификация как психологическая привязанность – партия «выбирается» примерно так же, как религия
- «Воронка причинности» (funnel of causality) и роль партийной идентификации

«Воронка причинности»



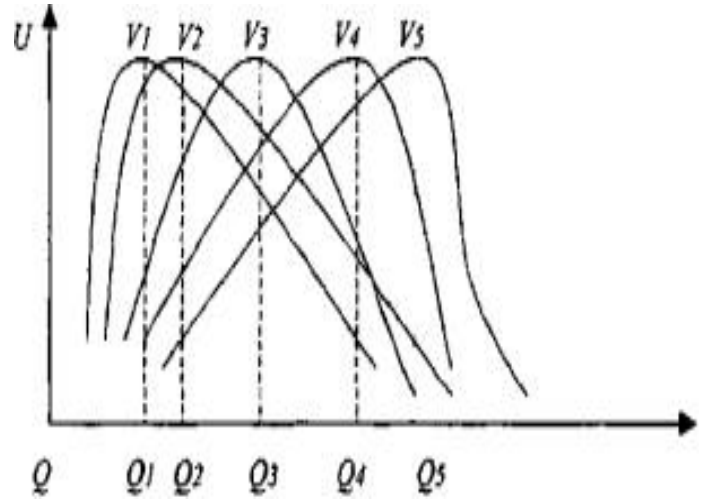
Электоральное поведение

- **Рочестерская школа** («экономический» подход)
- Теория рационального выбора
- Э. Даунс «Экономическая теория демократии» (1957) – рациональное поведение избирателя в ходе выборов (зачем голосовать и прилагать усилия для получения информации?)
- Работы У. Райкера, М. Фиорины и др.
- Партии формулируют политические курсы, чтобы выигрывать выбора, а не выигрывают выборы, чтобы формулировать и реализовывать политические курсы
- Избиратели голосуют, максимизируя свою полезность

Электоральное поведение

- Теорема о медианном избирателе:

  - если индивидуальные предпочтения являются одновершинными, то устойчивую коллективную поддержку получает альтернатива, поддерживаемая медианным избирателем



- Экономическое голосование

  - ретроспективное или проспективное?
  - оценка своего благосостояния или общего состояния экономики?
  - каково влияние доступности достоверной информации?
  - инфляция, безработица, экономический рост – или что-то еще?

Электоральное поведение

- Значение исследования С. Липсета и С. Роккана «Партийные системы и размежевания избирателей» (1967) – роль социальных расколов (social cleavages)
- «Точка отвердения» – устойчивость европейских электоральных и партийных систем… Подтверждается ли сегодня?
- Нынешние сомнения в ключевой роли социально-демографических факторов (социально-классовая принадлежность, уровни дохода и образования, религия и др.) в определении электорального поведения
- Новые данные и новые подходы
- Ослабление партийных идентификаций и «правых» - «левых» идентификаций
- Роль «случайных» факторов – имиджевая политика, голосование по «отдельным вопросам» (single-issue voting) и др.
- Ср. «феномен Трампа», Мари ле Пен и др.

2. Некоторые модели коллективного действия

- Теория коллективного действия Мансура Олсона
- Пороговые модели Марка Грановеттера
- Коллективное действие и проблема координации

«Логика коллективного действия» М.Олсона: пролегомены

- “The Logic of Collective Action” by Mancur Olson, 1965
- Типы благ (из Ostrom E. Beyond Markets and States):

		Subtractability of Use	
		High	Low
Difficulty of Excluding Potential Beneficiaries	High	Common-pool resources: groundwater basins, lakes, irrigation systems, fisheries, forests, etc.	Public goods: peace and security of a community, national defense, knowledge, fire protection, weather forecasts, etc.
	Low	Private goods: food, clothing, automobiles, etc.	Toll goods: theaters, private clubs, daycare centers

«Логика коллективного действия» М.Олсона: пролегомены

- Блага, имеющие в границах организации характер «общественного блага» (ОБ)
- Какова логика поведения рациональных индивидов в отношении обеспечения общественных благ?

«Логика коллективного действия» М.Олсона: пролегомены

- Блага, имеющие в границах организации характер «общественного блага» (ОБ)
- Какова логика поведения рациональных индивидов в отношении обеспечения общественных благ?
- Закономерности, отмечаемые Олсоном:
  - Эксплуатация одних членов другими внутри группы
  - Угроза того, что общественное благо вообще не будет обеспечено
  - Зависимость вероятности обеспечения блага от размера группы
  - Интересы огромных групп людей могут реализовываться в меньшей мере, чем интересы малых групп

Эксплуатация одних членов другими внутри группы

- Допущения:
  - разные члены группы получают разные выгоды от данного ОБ
  - ОБ может предоставляться в разном объеме
  - после некоторого порога все большее предоставление ОБ становится все дороже

Эксплуатация одних членов другими внутри группы

- Допущения:
  - разные члены группы получают разные выгоды от данного ОБ
  - ОБ может предоставляться в разном объеме
  - после некоторого порога все большее предоставление ОБ становится все дороже
- Члены группы, более всего заинтересованные в предоставлении ОБ, вкладывают ресурсы больше и раньше других членов -> общественное благо предоставлено в объеме X

Эксплуатация одних членов другими внутри группы

- Допущения:
  - разные члены группы получают разные выгоды от данного ОБ
  - ОБ может предоставляться в разном объеме
  - после некоторого порога все большее предоставление ОБ становится все дороже
- Члены группы, более всего заинтересованные в предоставлении ОБ, вкладывают ресурсы больше и раньше других членов -> общественное благо предоставлено в объеме X
- Остальные члены группы, уже имеющие ОБ в объеме X, не вкладывают ресурсы в предоставление ОБ, т.к. издержки превышают выгоды

Эксплуатация наиболее заинтересованных членов группы наименее заинтересованными (пример: США и НАТО)

Угроза того, что общественное благо вообще не будет обеспечено

- «Эффект безбилетника»: член группы в любом случае получит выгоды от ОБ -> зачем вкладывать ресурсы в его предоставление?
- Примеры?

Угроза того, что общественное благо вообще не будет обеспечено

- «Эффект безбилетника»: член группы в любом случае получит выгоды от ОБ -> зачем вкладывать ресурсы в его предоставление?
- Примеры?
- Возможный исход: *общественное благо вообще не предоставляется*

Угроза того, что общественное благо вообще не будет обеспечено

- «Эффект безбилетника»: член группы в любом случае получит выгоды от ОБ -> зачем вкладывать ресурсы в его предоставление?
- Примеры?
- Возможный исход: *общественное благо вообще не предоставляется*
- Другой взгляд:
  - Что если все будут думать, что эффект безбилетника сработает? «Рекурсия»
  - «Коллективная рациональность»
  - Etc.

Зависимость вероятности обеспечения блага от размера группы

- ОБ будет предоставляться в большем объеме, если в группе существует игрок, который очень хочет, чтобы ОБ было предоставлено -> если выгоды от ОБ распределяются в зависимости от веса членов группы, в больших группах члены будут менее «заинтересованными»

Зависимость вероятности обеспечения блага от размера группы

- ОБ будет предоставляться в большем объеме, если в группе существует игрок, который очень хочет, чтобы ОБ было предоставлено -> если выгоды от ОБ распределяются в зависимости от веса членов группы, в больших группах члены будут менее «заинтересованными»
- Проблемы координации

Зависимость вероятности обеспечения блага от размера группы

- ОБ будет предоставляться в большем объеме, если в группе существует игрок, который очень хочет, чтобы ОБ было предоставлено -> если выгоды от ОБ распределяются в зависимости от веса членов группы, в больших группах члены будут менее «заинтересованными»
- Проблемы координации
- Проблемы разнородности интересов

Систематические преимущества малых групп

Интересы огромных групп людей могут реализовываться в меньшей мере, чем интересы малых групп

- Систематические преимущества малых групп в создании организаций, реализующих их коллективные интересы -> политические следствия
- *E.g.*: интересы рабочих *Vs* интересы крупнейших корпораций

Что делать?

- Инструменты принуждения
- Федеративный принцип устройства организаций: маленькие группы внутри большой
- Селективные стимулы
- Роль лидерства (предложено в рамках критики Олсона)

Многочисленные направления критики Олсона…

Пороговые модели Марка Грановеттера: пролегомены

- О моделировании поведения агентов:
  - Rational choice models (e.g.: Олсон)
  - Behavioral models (e.g.: на основе работ Тверски и Канемана)
  - Rule-based models (e.g.: Грановеттер)

Пороговые модели Марка Грановеттера: пролегомены

- О моделировании поведения агентов:
  - Rational choice models (e.g.: Олсон)
  - Behavioral models (e.g.: на основе работ Тверски и Канемана)
  - Rule-based models (e.g.: Грановеттер)
- Пороговые модели:
  - Агент имеет два взаимоисключающих варианта действий (A и B)
  - Решение агента в пользу B зависит от того, сколько других агентов уже выбрали B
  - При $k \geq n$ других агентов, выбравших B, агент выбирает B –> k - порог

Пороговая модель: пример

Сценарий I		Сценарий II	
Кол-во агентов	*Порог*	*Кол-во агентов*	*Порог*
1	0	1	0
1	1	1	2
1	2	1	2
1	3	1	3
1	4	1	4
	…		…
1	98	1	98
1	99	1	99

Пороговые модели: импликации

- Пример: в Сценарии I все начинают ходить на лекции в маске вампира, в Сценарии II – только один агент (подумайте о ретроспективной реакции на события)
- Незначительное различие в распределении порогов среди агентов может вести к значительным различиям в исходах
- Большое значение дисперсии порогов

Пороговые модели: некоторые приложения

- Распространение инноваций
- Распространение слухов и болезней

Пороговые модели: некоторые приложения

- Распространение инноваций
- Распространение слухов и болезней
- Участие в протестах
- Решение о том, чтобы проголосовать на выборах
- Решение о том, чтобы получить высшее образование
- Решение о том, чтобы уйти с вечеринки

Пороговые модели: некоторые приложения

- Распространение инноваций
- Распространение слухов и болезней
- Участие в протестах
- Решение о том, чтобы проголосовать на выборах
- Решение о том, чтобы получить высшее образование
- Решение о том, чтобы уйти с вечеринки
- Миграция
- Решение о том, чтобы прийти на лекцию в маске вампира
- Решение о том, чтобы праздновать Хэллоуин, 4 ноября или день рождения
- Etc.

Пороговые модели: некоторые обобщения

- Разный «вес» агентов, на которых ориентируется данный агент (друзья *vs* незнакомцы)
- Разные предположения о доступности информации о поведении других агентов
- Постепенное увеличение вероятности совершить действие B вместо резкого (от 0 до 100%)
- Etc.

Коллективное действие и проблема координации

- Вопрос: почему политические протесты происходят чаще всего после выборов или других «ярких» (но не обязательно очень важных) событий?

Коллективное действие и проблема координации

- Вопрос: почему политические протесты происходят чаще всего после выборов или других «ярких» (но не обязательно очень важных) событий?
- Два (не исключающих друг друга) ответа:
  - Такие события повышают мотивацию к протесту
  - Такие события выступают фокальными точками, координирующими агентов
- «Повод» как *coordination device* и его отличие от «причины»
  - Маленькие события и большие последствия

3. Фальсификация предпочтений

- “Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification” by Timur Kuran, 1995 (скоро – на русском языке)
- Отличие от «лжи»: ФП – более тонкое понятие (манипуляция представлениями других людей и «само-манипуляция» в отношении собственных предпочтений/взглядов/мнений)
- Почему люди говорят неправду относительно собственных (скрываемых) взглядов и предпочтений? И при этом могут действовать по-другому…
- Социальный конформизм (в широком смысле слова) – в обыденной жизни и в политике

Фальсификация предпочтений: некоторые эффекты

- Неоптимальные равновесия…
  - Никто не бросает вызов общественному мнению, полагая, что оно разделяется большинством
  - Такую мотивацию разделяет большинство
  - «Самоподдерживающееся» общественное мнение
  - Примеры Т.Курана:
    - Исключение из повестки дня вопросов, реально требующих обсуждения (affirmative action)
    - Поддержание кастовой системы в Индии
    - Каждый может привести «свои» примеры
  - Ср.: path dependence

Фальсификация предпочтений: некоторые эффекты

- Феномен «неожиданных революций» - почти невозможно предсказать (например, «Арабская весна»)
- Пример Т. Курана – «бархатные революции» 1989 г.
- Разные объяснения post factum – но главное, в логике Т. Курана, выявить уже существующие расхождения между публично выражаемыми и реальными (скрываемыми) предпочтениями
- Тогда станут понятны подлинные, но скрытые механизмы политического поведения
- Можно ли это сделать – и как? Что вы думаете об этом?

Фальсификация предпочтений: некоторые эффекты

- Фальсификация предпочтений как универсальная модель на основе междисциплинарного подхода?
- Особое значение применительно к авторитарным режимам – фальсификация предпочтений в условиях «мягких» и «жестких» репрессий
- Очень серьезная проблема и самих автократов и диктаторов – дефицит достоверной информации (одна из классических тем в comparative authoritarianism). См. «дилемма диктатора»…
- Например, последние дни Н. Чаушеску
- Как это работает?
  - Пороговые модели (ср.: «маленькие» события и «большие» последствия)
  - Другие модели?

4. Политическая коммуникация и формирование предпочтений

3 ключевых понятия:

- Agenda setting
- Priming
- Framing

Agenda setting

- Общественное мнение по поводу того, какие проблемы являются более и менее важными, формируются средствами массовой информации
- Ср.: второй лик власти и контроль над повесткой дня

Priming

- Общий смысл: эффект контекста (прошлой или настоящей ситуации) на поведение и на интерпретацию информации
- Психологическая подоплека: эксперименты Дж. Барга и соавторов

Priming

- Общий смысл: эффект контекста (прошлой или настоящей ситуации) на поведение и на интерпретацию информации
- Психологическая подоплека: эксперименты Дж. Барга и соавторов
- СМИ способны определять, по каким критериям избиратели оценивают деятельность политиков
- Проблема: верно ли, что
  - это эффект прайминга («автоматической эвристики»)

  или
  - граждане начинают придавать тем или иным аспектам деятельности политиков другие веса, судя по значимости происходящих событий?

Framing

- Ирвинг Гоффман, “Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience”, 1974
- Фрейм как «определение ситуации»; R. Entman (“Framing”):

> Framing essentially involves *selection* and *salience*. To frame is to *select some aspects of a perceived reality and make them more salient in a communicating text, in such a way as to promote a particular problem definition, causal interpretation, moral evaluation, and/or treatment recommendation* for the item described.

Framing

- Ирвинг Гоффман, “Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience”, 1974
- Фрейм как «определение ситуации»; R. Entman (“Framing”):

> Framing essentially involves *selection* and *salience*. To frame is to *select some aspects of a perceived reality and make them more salient in a communicating text, in such a way as to promote a particular problem definition, causal interpretation, moral evaluation, and/or treatment recommendation* for the item described.

- Многочисленные приложения и ответвления
- Психологические основания значимости фреймов: см., например, эксперименты А.Тверски и Д.Канемана

Пример

источник: А.Тверски и Д.Канеман, "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice"

Problem 1 [N = 152]: Imagine that the U.S. is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimate of the consequences of the programs are as follows:

If Program A is adopted, 200 people will be saved. [72 percent]

If Program B is adopted, there is 1/3 probability that 600 people will be saved, and 2/3 probability that no people will be saved. [28 percent]

Which of the two programs would you favor?

Problem 2 [N = 155]:

If Program C is adopted 400 people will die. [22 percent]

If Program D is adopted there is 1/3 probability that nobody will die, and 2/3 probability that 600 people will die. [78 percent]

Which of the two programs would you favor?

Примеры из области политики?

5. Политическое поведение и массовые движения: исследовательские традиции

- I этап: психология толпы (e.g.: Ле Бон, Тард)

Политическое поведение и массовые движения: исследовательские традиции

- I этап: психология толпы (e.g.: Ле Бон, Тард)
- II этап: влияние структурных условий
  - Акцент на дефиците социальных связей и на прочих факторах подверженности мобилизации (e.g.: Арендт)
  - Акцент на фрустрации (e.g.: Гарр, Дэйвис)

Политическое поведение и массовые движения: исследовательские традиции

- I этап: психология толпы (e.g.: Ле Бон, Тард)
- II этап: влияние структурных условий
  - Акцент на дефиците социальных связей и на прочих факторах подверженности мобилизации (e.g.: Арендт)
  - Акцент на фрустрации (e.g.: Гарр, Дэйвис)
- III этап:



Фреймы и социальные движения

- Роль фреймов в активации и легитимации социальных движений
- Как фреймируется суть проблемы? Как фреймируются «виновные» и «потерпевшие»?
- Как фреймируется вопрос «Что делать?» и ответ на него?
- Как фреймируются мотивы к действию?

- Каково значение фреймов? От чего зависит, какие фреймы используются? Является ли понятие фрейма аналитически когерентным?

Мобилизация ресурсов и социальные движения

- Вместо вопросов об источниках фрустрации и ее наличии – вопросы о том, как организуются социальные движения и каковы результаты разных конфигураций стратегий и ресурсов
- Влияние теории рационального выбора и М.Олсона
- Какова зависимость образа функционирования и успеха социальных движений и организаций от характеристик общества: количества, качества и распределения ресурсов, конкурентных «проектов», структуры и типа сторонников?

Окна политических возможностей и социальные движения

- Теоретически «рыхлое» направление
- Не следует путать с «окном Овертона»
- Как возникновение и успех социальных движений зависит от характеристик конкретного политического контекста?

Спасибо за внимание!