

НАДЖ-ТЕХНОЛОГІЇ У ПРОЦЕСАХ ПОЛІТИЧНОГО МАНІПУЛЮВАННЯ СУСПІЛЬНОЮ СВІДОМІСТЮ

Магдич Ю. А.,

аспірантка кафедри державного управління

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті досліджено основні методи архітектури вибору. Розглянуто можливості застосування надж-технологій у процесах політичного маніпулювання. Використання евристик мислення впливає на ціннісно-світоглядний складник суспільної свідомості (зокрема, на безпекові цінності). З'ясовано, що для запобігання зловживанню «підштовхуванням» у сфері державного управління принциповими є публічність та збереження свободи вибору.

В статье исследованы основные методы архитектуры выбора. Рассмотрены возможности применения надж-технологий в процессах политического манипулирования. Использование эвристик мышления влияет на ценностно-мировоззренческую составляющую общественного сознания (например, на ценности безопасности). Определено, что для предотвращения злоупотреблений «подталкиванием» в сфере государственного управления принципиальными являются публичность и сохранения свободы выбора.

In this article the basic methods of choice architecture were investigated. The possibilities of using nudge-technologies in political manipulation processes were considered. Applying bias of thinking can influence the value-world-view component of social consciousness (for example, on the value of security). It is determined that publicity and the securing freedom of choice are fundamental to prevent abuse by “pushing” in the sphere of public administration.

Ключові слова: лібертаріанський патерналізм, архітектура вибору, підштовхування, nudge, політичне маніпулювання, цінності.

Постановка проблеми. З активізацією електорального процесу в Україні актуалізується й проблема застосування маніпулятивних технологій. Водночас наукові результати у сфері поведінкової економіки, соціальної психології та когнітивних досліджень сприяють появі нових методів, що можуть бути використані не лише у програмах державного управління, а і маніпулюванні політичною свідомістю та поведінкою. Ще у 70-х роках ХХ століття американський вчений, лауреат Нобелівської премії Герберт Саймон розробив концепцію обмеженої раціональності. Подальші психологічні дослідження виявили систематичні когнітивні помилки та інтуїтивні преференції у евристичному мисленні, які обмежують раціональність прийняття рішень. Одними з найбільш ґрунтовних та цікавих праць є «Мислення швидке та повільне» Деніеля Канемана і Амоса Тверські та «Передбачувана ірраціональність: приховані сили, що визначають наші рішення» Дена Аріелі. Люди схильні до помилок, упереджень, можуть розпізнавати причинно-наслідкові зв'язки там, де їх нема, недооцінюють вплив випадковостей, поводять себе нерационально (що не може бути пояснено винятково впливом емоцій) тощо, однак така поведінка є передбачуваною та може бути відкорегована. Йдеться про вплив на інстинктивну, автоматичну систему мислення. «Індивіди діють всупереч своїм власним інтересам у тих випадках, коли приймають рішення, які вони змінили б, якби мали повну інформацію, володіли необмеженими когнітивними здібностями і не страждали від нестачі волі» [7]. Д. Канеман наводить як приклад такого упередження «ефект ореолу», коли виступ симпатичного та впевненого у собі доповідача, публіка оцінює позитивніше, ніж, можливо, він заслуговує. Цей ефект є прикладом того, як мислення генерує уявлення про політичного кандидата, що базується на підставі недостатніх даних, а політична дійсність стає більш узгодженою та однозначною.

Мета статті – дослідити основні методи архітектури вибору та розглянути можливості застосування надж-технологій у процесах політичного маніпулювання.

Виклад основного матеріалу. У процесі пошуку можливостей впливу на «передбачувану ірраціональність», на вибір як покупця, так і виборця з'являються нові технології. Однією з них є так звані поштовхи або наджі (від англ. nudge – легкий поштовх). Приклади їх застосування у маркетингу

та державному управлінні описано Нобелівським лауреатом, економістом Річардом Талером та юристом, професором Гарварду Касом Санстейном у праці «Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір» (в іншому виданні – «Nudge. Архітектура вибору»), вперше опублікованої у 2008 році. Вчені визначили основні поняття та описали напрями практичного застосування. Надж-технологія передбачає вплив на поведінку індивіда та «м'яке» підштовхування до певного рішення з метою покращення його життя без обмеження свободи вибору. (Класичне підштовхування – це зручне розташування на продуктових полицях корисних для здоров'я продуктів).

Автори визначають підштовхування через створення архітектури вибору, що, враховуючи когнітивні помилки та евристики, формує контекст прийняття рішень. Завдання архітекторів вибору – саме сформуванню контексту, певним чином вибудувати альтернативи вибору. Дослідження доводять, що на вибір впливають навіть незначні зміни контексту (наприклад, відомий експеримент проведений в аеропорту Схіпхол у Амстердамі), а формулювання є потужним надж-інструментом. При цьому головною метою підштовхування є кращий (оптимальний) вибір на користь самої людини, що здійснюється самостійно, не обмежується та не нав'язується їй. Агент або ініціатор підштовхування допомагає індивіду здійснити такий вибір з можливих альтернатив. Здійснюється це за допомогою легких натяків, «поштовхів», що вбудовані в інформаційну архітектуру. «Люди повинні як і раніше бути вільними у виборі своїх власних можливостей – але також повинна бути і невидима рука – поштовх! – яка спрямовує їх до правильного вибору» [3]. Надж-технології мають застосовуватися під час прийняття складних рішень з відкладеними наслідками та недостатнім зворотнім зв'язком. Підштовхування має спрощувати та полегшувати процес вибору. Йдеться про спробу підвищити ефективність прийняття рішень громадянином (наприклад, під час виборів), зважаючи на зазвичай комфортний стан функціонування його мислення – у режимі мінімальних зусиль (який має свій біологічний та психологічний сенс). Наприклад, пам'ятаючи про евристику «відхилення у бік статус-кво» та розуміючи, що один із варіантів призводить до кращих результатів, його можна закріпити в якості стандартного, що збільшить вірогідність вибору. Таким чином, варіант «по умовчання» спрацьовує як підштовхування. По суті, вибір здійснюється замість людини, якщо тільки вона не виявляє бажання відмінити його, це так званий «підказаний вибір» (як-то автоматична реєстрація громадян донорами органів). Чисельні дослідження конформності засвідчують: якщо архітектори вибору хочуть змінити поведінку індивідів за допомогою підштовхування, необхідно повідомити, що інші поведуть себе певним чином (так, інформація про високу явку на виборчих дільницях підштовхує до участі у голосуванні). «Підштовхування не замінює вибір, воно реструктурує архітектуру вибору так, щоб зробити соціально оптимальне рішення прийнятним за замовчуванням або просто зрозумілим і легким вибором» [8]. Окрім згаданих, на політичну поведінку та прийняття рішень впливають такі когнітивні помилки, як «якорування», помилка доступності та репрезентативності, надлишковий оптимізм, неприйняття втрат, фреймінг тощо. Наприклад, дослідження ефекту праймінгу свідчать, що «більшість людей вважає голосування на виборах усвідомленою дією, що відображає наші цінності і нашу оцінку політичних програм та не піддається впливу сторонніх дрібниць, які безпосередньо не стосуються справи (так, місце розташування виборчої дільниці не повинно впливати на наш вибір, однак впливає)» [6, с. 58]. Наприклад, візуальне повідомлення громадянам про місце розташування виборчої дільниці може слугувати «поштовхом» до практичної реалізації їх активного виборчого права.

Надж-стратегії активно використовуються у державному управлінні. Сьогодні у Сполучених Штатах Америки, Великобританії та країнах Західної Європи існують урядові організації, що розробляють відповідні стратегії. Загалом йдеться про так званий лібертаріанський патерналізм, де лібертаріанський аспект полягає у тому, що людина має свободу вибору, а патерналізм забезпечує вплив з боку держави на поведінку з метою покращення як індивідуального, так і суспільного життя. Більшість варіантів застосування лібертаріанського патерналізму стосуються державної політики та законодавства, при цьому він не є ідеологічно заангажованим, держава лише певним чином структурує поле вибору. Метою таких державних інтервенцій є суспільний добробут. Наприклад, запровадження «сухого закону» чи підвищення акцизу на алкоголь – це прояв державного патерналізму, а його продаж у тарі меншого розміру – це надж. «Інструменти, які використовуються в рамках надж-практик, актуальні для сучасних демократичних держав, які відчують потребу в інноваційних рішеннях державного управління, в умовах, коли свобода вибору має цінність і не може бути обмежена, а заборони і обмеження недоречні» [2].

Однак постає логічне питання про використання надж-технологій у процесах політичного маніпулювання. Підштовхування є непомітним, проте достатньо ефективним інструментом впливу на поведінку людей, а тому може перетворитися на засіб політичного маніпулювання, що не є контрольованим. Наприклад, чи є прихована політична реклама інструментом підштовхування, або яка відмінність між «підштовхуванням» та сугестією, навіюванням?

Зрозуміло, що чим менш раціональними у своїй політичній поведінці є індивіди, тим сильніша мотивація використати це на свою користь як у приватних, так і державних архітекторів вибору.

Спроба вплинути на поведінку (або прийняття рішення) людини може відбуватися всупереч її власним інтересам. Р. Талер та К. Санстейн вважають, що у цьому плані державні архітектори вибору у своїх впливах можуть бути більш небезпечними, ніж комерційні, приватні. «Де-факто виходить, що ірраціональні приватні агенти відсуваються в сторону, а на перший план виходять раціональні агенти в особі держави <...> Реконструйовані раціональні рішення, що розглядаються як «істинні» і висуваються на роль нормативного стандарту, виходячи з яких повинні бути оцінені будь-які форми державного управління, спрямовані на підвищення блага окремих людей і всього суспільства» [7]. Однак К. Санстейн зауважував, що когнітивні обмеження притаманні не лише адресатам регулювання, а і державним службовцям, відповідальним за прийняття управлінських рішень. Навіть більше, Д. Канеман звертає увагу на те, що люди, наділені владою, можуть бути навіть схильніші до хибних суджень та довіри власній інтуїції [6, с. 137].

Наприклад, з метою маніпулювання свідомістю використовується так звана евристика доступності. Більшість людей оцінює ймовірність ризиків, виходячи з прецедентів, при цьому важливою є легкість згадування. «У всіх поширених випадках автоматична система активно і, можливо, надмірно реагує на загрозу, не переймаючись зверненням до статистики» [11]. Тобто суб'єктивна оцінка ризиків поєднана із принципом найменшої напруги, зазвичай не відповідає об'єктивним статистичним даним та є помилковою. Не володіючи повною інформацією, люди схильні до надмірної впевненості, а не до критичних сумнівів щодо ситуації, надають перевагу змісту повідомлень та когерентності історій, а не достовірності. «Упереджена оцінка ризику спотворено впливає на підготовку до кризових ситуацій і реакцію на них, ділові рішення і політичні процеси. Подібні помилки можуть вплинути на стратегію держави, тому що уряд розподіляє ресурси швидше відповідно до народних побоювань, ніж з прогнозованою загрозою» [11]. Наприклад, ризики, пов'язані з тероризмом, безпосередньо стосуються державних безпекових заходів. Щоб підвищити рівень страху, варто згадати про трагічний прецедент, перебільшувати ймовірність події. Незвичні події привертають більшу увагу, створюючи хибне уявлення про їх частоту, всупереч статистичним даним. Формується когерентна інформаційна картина, у якій кожен наступний епізод «викликає спогади, що породжують відчуття, а ті продукують інші реакції (наприклад, загальну напругу)» [6, с. 55]. Це перебільшення небезпеки своєю чергою може стати приводом для зміцнення владної державної вертикалі та звуження громадянських прав та свобод під приводом захисту безпеки. Д. Канеман також звертає увагу на цікаву тенденцію, що ілюструє ефект праймінгу: нагадування людям про їхню смертність підвищує привабливість авторитарних ідей, які в контексті страху смерті заспокоюють та дають надію [6, с. 60].

При цьому, як зауважує Д. Канеман, «політологи помітили, що евристика доступності допомагає пояснити, чому деякі проблеми для громадськості стоять на першому місці, тоді як інші вона просто ігнорує. Люди оцінюють відносну важливість якогось питання, спираючись на легкість його пригадування, а легко ми згадуємо інформацію, широко висвітлену у засобах масової інформації. Вибір тем, які варті висвітлення в медіа, своєю чергою продиктований уявленням про те, чим наразі переймається громадськість. Саме тому влада в авторитарних режимах надзвичайно тисне на незалежні ЗМІ» [6, с. 13]. І навпаки, якщо аналогічні ситуації швидко не пригадуються, не ретранслюються в медіа, не викликають інтенсивної емоційної реакції, то виноситься помилкове судження про їх малоймовірність. Відповідні замовчування, відволікання уваги застосовуються у політичному маніпулюванні. К. Санстейн дійшов важливого висновку, що «викривлені та упереджені реакції на ризики – це важливе джерело помилкових та недоречних пріоритетів державної політики: законодавці та регулятори можуть занадто гостро сприймати ірраціональні занепокоєння громадян – і через політичну чутливість, і через те, що вони самі схильні до тих самих когнітивних помилок, що й пересічні громадяни» [6, с. 142].

Враховуючи вітчизняні суспільно-політичні реалії, сподіватися на відповідальність у описаних процесах як державних, так і комерційних архітекторів не уявляється можливим (особливо за існування небезпідставних зауважень щодо їх некомпетентності та переслідування власних інтересів). Автори «Поштовху» підкреслюють, що «дозволити політикам формувати виборчі бюлетені це вочевидь погана ідея». У згаданій праці окремий розділ присвячено критичним зауваженням щодо можливих зловживань застосування надж-технологій у суспільно-політичній сфері. Контраргументування полягає у наступному: маніпулювання – це приховане використання інших людей у своїх власних інтересах, а «надж» своєю метою має як загальне благо в цілому, так і індивідуальне зокрема та обов'язково включає можливість вільного вибору. Однак і тут ми опиняємось у колі дискусійних питань щодо означення «найкращий вибір», «благо» тощо. «Чому б не піти далі в бажанні захистити людей? Чи не стане наше життя краще, якщо в деяких обставинах позбавити нас свободи вибору?» Чи не присутнє у процесах архітектури вибору експлуатування обмеженої раціональності індивідів? Чи не має тут можливостей до прихованого примусу? Дослідник Марк Уайт у праці «Маніпуляція вибором» акцентує увагу на основних зауваженнях щодо архітектори вибору, які мають такий характер:

- епістемологічний: архітектори вибору не знають наших справжніх інтересів, тому вони не можуть зробити гарне підштовхування;
- етичний: визнавши епістемологічної заперечення, доведеться погодитися, що архітектори втручаються в особисте життя;
- практичний: визнавши перше і друге заперечення, доведеться погодитися, що реальні підштовхування неможливі [12].

К. Санстейн у дослідженні «Ілюзія вибору. Хто приймає рішення за нас і чому це не завжди погано», підтверджуючи думку про те, що наявність подібних попереджувальних знаків не завдасть великої шкоди, однак наголошує, що для запобігання зловживанню державним інтервенціям некомпетентних урядів, надж-технології повинні мати відкритий, публічний характер. Найпринциповішим моментом для Р. Талера і К. Санстейна є збереження свободи вибору (не уявного, як під час політичного маніпулювання). Одним із інструментів контролю є прозорість та публічність. Автори посиляються на принцип публічності Джона Роулза, за яким держава не має обирати політику, яку нездатна публічно відстоювати перед громадянами. Ще раз категорично наголошується: принципове значення має така цінність як свобода вибору, адже свобода – це «кращий захист від поганої архітектури вибору». Окрім того, для запобігання зловживанню у просторі архітектури вибору, самі громадяни мають уникати «гріха інтелектуальних лінощів», бути «більш уважними, інтелектуально активнішими, менш схильними задовольнятися поверховими, але привабливими відповідями і бути скептичними щодо своєї інтуїції, тобто бути більш раціональними» [6, с. 50].

Висновки. Таким чином, маємо справу із прийомами підштовхування, яких можна уникнути відмовою від участі. І хоча у більшості випадків ці прийоми неприховані, вплив окремих наджив є непомітним. Політична поведінка громадян може піддаватися впливу стимулів, що є зовнішніми та неусвідомленими. Державні архітектори вибору матимуть як відповідні повноваження, так й інструменти для можливого маніпулятивного впливу. Небезпечною така ситуація є у сучасних українських реаліях (особливо, якщо акцентувати увагу на приватних агентах впливу). Зловживання у сфері архітектури вибору та застосування надж-технологій становить загрозу такій цінності, як свобода вибору.

Література:

1. Аріелі Д. Передачування ірраціональність. Львів, ВСЛ, 2018. 296 с.
2. Вахрушева Д.О Как инновационные рыночные инструменты проникают в государственное управление: феномен надж-практик. URL: https://www.researchgate.net/publication/326548915_Kak_innovacionnye_rynocnye_instrumenty_pronikaut_v_gosudarstvennoe_upravlenie_fenomen_nadzpraktik [Дата звернення: 22.01.2019].
3. Грей Р. Подталкивать или не подталкивать? hrmagazine.co.uk URL: <https://human-factors.ru/motivation/podtalkivat-ili-ne-podtalkiva> [Дата звернення: 20.01.2019].
4. Жильцов В., Пахомов А. Nunge – теория «мягкого подталкивания». *Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe (East European Scientific Journal)* №11, 2016. С. 129–137.
5. Иванова П. Надж-технологии как инструмент современных политических кампаний. URL: http://www.anspa.ru/linkpics/News/P_Ivanova_statya_nadzh-marketing.pdf (Дата звернення: 20.01.2019).
6. Канеман Д. Мыслення швидке та повільне. Київ, Наш формат, 2017. 480 с.
7. Капелюшников Р. «Забота об общем благе»: как государство эксплуатирует нашу нерациональность? URL: <https://discours.io/articles/theory/zabota-ob-obschem-blage-kak-gosudarstvo-ekspluatiruet-nashu-neratsionalnost> (Дата звернення: 23.01.2019).
8. Почепцов Г. Подталкивание к правильному поведению: британский опыт URL: https://ms.detector.media/trends/1411978127/podtalkivanie_k_pravilnomu_povedeniyu_britanskiy_oryu/ (Дата звернення: 19.01.2019).
9. Санстейн К. Иллюзия выбора. Кто принимает решения за нас и почему это не всегда плохо. Альпина, 2016. 252 с.
10. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір. Наш формат, 2017. 312 с.
11. Талер Р., Санстейн К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье. МИФ, 2017. 240 с.
12. White M.D. The manipulation of choice. Ethics anlibertarian paternalism. New York, 2013.