

Электронный научный журнал

**РАЦИО.ru**

Материалы к

Международному исследовательскому семинару  
«Модели рассуждений – 7. Принятие решений: теория,  
методология, практика»

Светлогорск, 3 – 5 октября 2013 года



№ 10

**Специальный  
выпуск**

2013

## Содержание

<i>Боброва А.С.</i> Теория аргументации и теория принятия решений: пути возможного взаимодействия .....	4
<i>Грифцова И.Н.</i> Принятие решений в контексте языковой коммуникации.....	7
<i>Демина Л.А.</i> Прагматика смысла в принятии решений.....	8
<i>Драгалина-Черная Е.Г.</i> Институт и аргумент: экономика конвенций для homo loquens .....	12
<i>Журавлева Е.В.</i> Инсолубилии и предписания в средневековой логике.....	16
<i>Зайцев Д.В.</i> Логика и принятие решений.....	19
<i>Зайцева Н.В.</i> Феноменология принятие решений.....	21
<i>Катречко С.Л.</i> Теория принятия решений и трансцендентальная модель сознания .....	22
<i>Криничанский К.В.</i> Принятие решений в теории фирмы и теории организации.....	24
<i>Лисанюк Е.Н.</i> Нормативные модели принятия решений.....	43
<i>Марченко О.И.</i> Память как категория риторики.....	46
<i>Меськов В.С.</i> Философско-методологические основания принятия решений в сфере образования.....	49
<i>Мигунов А.И.</i> Риторическая рациональность в системе факторов принятия решения .....	54
<i>Нестерова А.Ю.</i> Методы формирования убеждений в процессе совершенствования профессиональных компетентностей педагога .....	55
<i>Ольховиков Г.К.</i> Обязательства и стандарты качества принимаемых решений.....	58
<i>Родин А.В.</i> Пространство возможностей, его топология и его внутренний язык.....	59

<i>Самохвалов К.Ф.</i> Об одном малоизвестном резерве аргументации	60
<i>Кнотенко I.V.</i> Relevance in Informal Logic	61
<i>Холкина А.С.</i> Принятие решений в моделях образования для XXI века	63
<i>Чуешов В.И.</i> О некоторых когнитивных аспектах принятия решений в государственном управлении как его методологии и аргументологии	66
<i>Стрижов А.Ю.</i> Влияние "мягкой силы" на принятие политических решений	70

А.С. Боброва  
(РГГУ, Москва)  
[angelina.bobrova@gmail.com](mailto:angelina.bobrova@gmail.com)

## ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ И ТЕОРИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ: ПУТИ ВОЗМОЖНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Теория принятия решений и теория аргументации. В названиях обеих встречается термин «теория». Но какого рода эти теории, а точнее, как они соотносятся?

Очертить границы обеих довольно трудно. Тем не менее, теорию аргументации я предлагаю понимать в духе Д. Уолтона: аргументация суть теория, изучающая рассуждения. Теорию принятия решений определять как теорию, которая занимается вопросами принятия решений, где под принятием решений скрывается «особый процесс человеческой деятельности, направленный на выбор наилучшего варианта действий» (Ларичев О.И. «Теория и методы принятия решений». М.: Логос, 2002, с.15).

В таком случае не сложно найти основание для сопоставления этих теорий: цивилизованный социальный выбор (выбор политического решения, правил согласования интересов в коллективах, выбор лучшей стратегии и т.п.) предполагает процедуру рассуждения.

Но какова суть этого соотношения? Дает ли что-то (если «да», то что) теория аргументации теории принятия решений и наоборот? Раз отправным пунктом у нас выступает аргументация, сместим акценты в ее пользу: будем говорить лишь о том, что дает или может дать теория аргументации теории принятия решений.

*Боброва А.С. Теория аргументации и теория принятия решений: пути возможного взаимодействия // РАЦИО.ru. 2013. Дополнительный выпуск. С.4-6.*

Внутри теории аргументации, как известно, существуют два подхода: формальный (логико-математическое моделирование) и неформальный (логико-когнитивное). Последний, как я понимаю, для нас представляет больший интерес.

От первого теория принятия решений ожидает логико-математическое моделирование соответствующих процедур. Фактически речь идет о применении логики к социальной теории. Свой вклад в сотрудничество с теорией принятия решений исследователи данного направления видят в улучшении моделирования стратегического поведения, создании соответствующих алгоритмов, в исследовании логических компонентов моделей, в развитии необходимых приложений (создание мультиагентных систем). В таком виде список был предложен У. Эндриссом (U. Endriss) на семинаре «Принятие коллективных решений», состоявшемся в рамках последней Европейской летней школы по логике, языку и информации (ESSLLI 2013).

В случае неформального подхода, назовем его аргументорикой, подобную определенность обнаружить довольно трудно. Если исходить из обзора (за последние два года) статей в профильных журналах (*Informal logic, Argumentation ect.*)<sup>1</sup>, проблема принятия решения в этой области обсуждается на частном уровне: реконструируются конкретные случаи, например, заимствованные из медицинской практики (N. Labrie *Strategic Maneuvering in Treatment Decision-Making, Argumentation* 26:171-199). Я ничего не имею против самого направления. В свете становления доказательной медицины оно выглядит весьма перспективным. Однако смею предположить, что от аргумен-

---

<sup>1</sup> К сожалению, я не смогла познакомиться с содержанием докладов, которые были представлены на Alta Conference on Argumentation-2013 (пожалуй, единственная конференция, где данной проблематике была посвящена отдельная секция).

торики даже здесь ждут нечто большего (чем такое «case study»).

Думаю, не ошибусь, если скажу, что логико-когнитивному подходу на данном этапе попросту не хватает теоретической базы, которую он мог бы приобрести в результате тесного сотрудничества с когнитивными дисциплинами<sup>2</sup>. Разработка соответствующего аппарата могла бы вывести аргументорику на иной уровень. Как результат, она смогла бы предложить качественно новые решения своих исконных проблем: определение критериев обоснованности рассуждений; оценка оснований выбора наилучшей посылки; объяснение, почему среди двух дедуктивных схем, правильной и неправильной, в одной и той же ситуации часть людей выбирают одну, а часть людей другую. А эти решения, в свою очередь, могли бы оказаться полезными для теории принятия решений.

А пока вопрос (в случае в неформального подхода) остается открытым: как же соотносятся теория принятия решений и аргументорика (логико-когнитивный подход к теории аргументации)?

---

<sup>2</sup> В этом направлении движется, например, аргументационная теория Х. Мерье и Д. Спербера.

И.Н. Грифцова  
(МПГУ, Москва)  
[grif8111@yandex.ru](mailto:grif8111@yandex.ru)

## ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ЯЗЫКОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

*Ключевые термины:* язык; знаковая система; семиотика; принятие решений как семиозис; коммуникация; речевой акт; языковая игра; язык как форма жизни; принятие решений как дискурс; концептуальный каркас.

Обосновывается методологическая установка, в соответствии с которой язык есть часть жизни общества, влияющая на все сферы его функционирования. Выделяются две основные парадигмы изучения языка с этой точки зрения: инструментально-аналитическая и экзистенциально-герменевтическая и анализируются различные подходы в рамках этих парадигм: семиотический, дискурсный, когнитивный и другие. Показывается роль языка в структурировании и концептуализации ситуации, требующей принятия решения, в его предъявлении обществу, в обсуждении принятого решения в обществе и т.п.

*Варианты дополнительных вопросов для обсуждения:*

1. Влияет ли, на ваш взгляд, выбор языковых средств на успешность принятия решения? Если да, то на какой (какие) элемент (элементы) ситуации принятия решения?

2. Согласны ли вы с утверждением, что «политический язык и есть политическая реальность»?

Л.А. Демина  
(МГЮА, Москва)  
[ldemina05@mail.ru](mailto:ldemina05@mail.ru)

## ПРАГМАТИКА СМЫСЛА В ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЙ

Когда мы обращаемся к анализу не формальной структуры языка, а живой речи человеческого общения, то обнаруживаем, что, наряду с общезначимым, смысл несет в себе и конкретно-ситуативное (прагматическое) содержание. Поэтому формальные требования необходимо уточнить с помощью *прагматических требований*, относящихся к конкретному речевому взаимодействию:

1) Учитывать намерение (субъективный смысл говорящего), произносящего высказывание, и достигаемый им эффект - вызвать определенную реакцию у адресата (слушающего). С этой целью уточнить:

- распознает ли слушающий намерение говорящего;
- присоединяется ли слушающий к указанию, содержащемуся в высказывании говорящего (соотносит ли он высказывание с тем же объектом, ситуацией);
- присоединяется ли слушающий к наименованию говорящего, или использует свое.

2) Не допускать (устранить) разрыв между намерениями и средствами выражения, принятыми в данном социуме - иначе смысл речевого действия неясен.

3) Условия адекватности употребления конкретного выражения, предложения должны определяться контекстом речи в целом.

4) Учитывать не только намерения и мнения говорящего, но и природу речевого общения, зависящую от взаимоотношений и взаимодействия говорящего и слушающего.



Другая линия обоснования прагматического подхода к языку связана с пониманием субъективности. Позиция говорящего и слушающего (адресата речи) позволяют подойти к анализу речевых актов еще с одной стороны: со стороны связи речи и поведения. Эта связь становится особенно важной, когда учитывается фактор «другого», адресата сообщения, к которому обращено речевое высказывание.

Речевое высказывание при этом рассматривается как действие, достижение успешности которого достигается тремя способами:

- совершение речевого действия включает в себя обеспечение его усвоения (т.е. понимания со стороны слушающего, или шире, адресата, данного действия);
- данное действие осуществляется как акт, изменяющий ход событий, положение дел в мире («слово-дело»);
- речевое действие требует ответа, другого действия со стороны говорящего или другого лица (посредством конвенции или практического следствия – например, обещание, которое нужно исполнить).

Это – три смысла речевого акта, отвечающие на вопрос «как мы используем язык?» или «что мы делаем, произнося какие-либо слова?». Истинность или ложность утверждения при этом зависит не только от значений слов, но и от того, какое действие вы совершили и при каких обстоятельствах.

Коммуникативные неудачи могут быть двух родов: А) *осечки*, ведущие к провалу всего акта; В) *злоупотребления*. Особенности речевых коммуникативных актов проявляются, прежде всего, в устной аргументации. Но и письменная аргументация может рассматриваться как акт коммуникации, который может включать и декларации, и клятвы, и обещания, и экс-

прессивы, не говоря уж о директивах и информативах. Каким же образом в них осуществляется действие и роль говорящего? В письменных высказываниях это осуществляется посредством проставления подписи. Подпись – это аналог «Я обещаю», «Я утверждаю» и т.п. в устной речи. Подобным же образом проявляются коммуникативные неудачи: подпись неуполномоченного лица, несоблюдение процедуры, неискренность участников.

Обыденная речь осуществляется в двух основных функциях – практическом рассуждении и диалоге. Исследования обыденной речи стали базой для выявления законов коммуникации, в которых требования логики дополняются прагматическими правилами и указаниями. Если целью теоретического рассуждения является установление истины, и его законы непреложны и независимы от субъекта, то задача практического рассуждения, результат которого не однозначен, заключается в выборе цели и способов ее достижения. Практическое рассуждение направлено на принятие решения, его основная задача – программировать будущее, для него существенны вопросы «Для чего?» и «Как?». В практическом рассуждении проявляется «естественная логика», специфика которой обусловлена тем, что автором такого рассуждения является человек не как носитель «чистого разума», а как психологически сформированная личность. Анализ текста практического рассуждения обнажает «субъективную» (не отвлеченную от психологических характеристик человека) логику.

Речь как действие со всем спектром возможных для нее коммуникативных целей воплощена в диалоге. Диалог подчинен психологии межличностных отношений. Он прямо зависит от социальных факторов. Участники диалогического общения выполняют в нем определенные роли, обуславливающие модели речево-

го поведения. Всякое социальное поведение регламентируется правилами. Не составляет исключения и речевая деятельность. Нормы речевого поведения, хотя и входят (или должны входить) в систему воспитания, относятся к сфере молчаливых соглашений между коммуникативно обязанными членами общества. Само существование этих негласных правил становится заметным тогда, когда они нарушаются. Поэтому их поиск может быть осуществлен методом абдукции, от «следствия», путем выявления коммуникативных осечек, неуместности речевых актов, их несовместимости.

Е.Г. Драгалина-Черная  
(НИУ ВШЭ, Москва)  
[edrag@rambler.ru](mailto:edrag@rambler.ru)

## ИНСТИТУТ И АРГУМЕНТ: ЭКОНОМИКА КОНВЕНЦИЙ ДЛЯ *HOMO LOQUENS*<sup>1</sup>

Экономика конвенций - французский междисциплинарный проект, развивающийся с конца прошлого века и выражающий актуальную тенденцию перехода от классической оптимизационной к интерактивной модели рациональности. Экономика конвенций апеллирует не к *homo economicus*, чья рациональность предположительно моделируется функцией полезности на абстрактной номенклатуре благ, а к «*homo economicus*, разговаривающему с себе подобными». Оптимизационная рациональность критикуется как эгоистическая (исключающая альтруистские предпочтения), материалистическая (исключающая престиж), совершенная (исключающая ограниченность информации), объективная (исключающая недостоверность информации), «архимедова» (сводящая многообразие предпочтений к одномерной функции полезности), параметрическая (не принимающая в расчет потенциальное разнообразие картин мира различных людей). В экономике конвенций скаредный, эгоцентричный и всеведущий *homo economicus* уступает место *homo loquens*, выносящему суждение об *оправданных общих мирах*, конституируемых в ходе аргументативного диалога с другими людьми. Интерактивная модель рациональности дополняет классический обмен благами и информацией обменом аргументами.

---

<sup>1</sup> В данной научной работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта № 13-05-0037 "Политическое измерение нелегитимного аргумента в науках о языке и тексте" при поддержке Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2013 г.

Неэлиминируемость аргументативного обмена обусловлена неполнотой координирующей функции институтов – конститутивных правил социального взаимодействия. Минимальный набор матричных институтов в экономике конвенций составляет триада: язык, деньги, право. «Индивидуальная рациональность, - как отмечают К. Бесси и О. Фавро, - невозможна без языка, рыночная экономика без денег, а демократическое общество - без права». Институты, конституирующие «грамматику социального», опираются на социальные конвенции - институциональные акты коллективного приписывания статусных функций. Институциональные факты, как подчеркивает Дж. Серл, «предполагают наличие структур в виде конститутивного правила "X считается Y в контексте C" и существуют только в силу коллективного принятия факта наличия у чего-либо определенного статуса, причем этот статус обладает функциями, которые не могут выполняться при отсутствии такого коллективного принятия». Контекстуальность конститутивных правил, исключая беспристрастный «взгляд из ниоткуда» на институциональные практики, влечет неизбежность интенционального языка и семантики возможных миров в описании и интерпретации институциональной реальности. Таким образом, межсубъектные конвенции по поводу следования правилу не позволяют перейти от множественности индивидуальных оправданий к глобальному универсуму, но лишь к локальным общим мирам или *градам* в терминологии Л. Болтански и Л. Тевено. Глобальный консенсус относительно единственно правильного следования правилу принципиально недостижим. Его не может дать ни право, рассматриваемое как направленная на разрешение конфликта правил техника аргументации, ни политика, прибегающая к законному насилию для устранения сбоя координации.

Признание решающей роли аргументации в социальном взаимодействии связывается в экономике конвенций с постулированием интерпретативной рациональности *homo loquens*. Действительно, следование конститутивному правилу становится корректным лишь в силу коллективного признания его корректности. Однако это признание не обязано осуществляться в эксплицитной форме рефлексивной интерпретации. Более того, ни одно правило не может быть полностью эксплицитным в отношении своих возможных применений и даже имплицитно не окружено их ореолом. Интерпретация, как предостерегает Л. Витгенштейн, - это лишь замена одного выражения правила другим: «"следование правилу" - некая практика. *Полагать же, что следуешь правилу, не значит следовать правилу*». Совместное следование правилу - согласие не мнений, но форм жизни, достижимое в результате тренинга, а не интерпретации. Множественность принципов координации не может быть устранена на метауровне *оправданного общего мира* согласованных интерпретаций. Не открывает привилегированного доступа к такому миру и политическое принуждение, представляющее естественным дополнением интерпретативной рациональности. «Политическое зло, - замечает П. Рикёр, - столь серьезно именно потому, что оно является *злом* человеческой рациональности, специфическим *злом* специфического человеческого величия». Критика Витгенштейном интерпретативной рациональности устанавливает пределы консенсуса оснований: «Где действительно сталкиваются два непримиримых принципа, там каждый объявит другого глупцом и еретиком. Я сказал, что стал бы "сражаться" с другим, - но разве я отказался бы приводить ему *основания*? *Вовсе нет; насколько же далеко они простираются? В конце оснований стоит убеждение*». Интерактивная рациональность состоит, таким образом, не в устремлен-

ности к универсальному фоновому согласованию различных интерпретаций, а в признании плюрализма убеждений как «скального грунта» институциональных практик.

Е.В. Журавлева  
(БФУ им. И. Канта, Калининград)  
[evgenijazhuravleva@gmail.com](mailto:evgenijazhuravleva@gmail.com)

## ЛОГИЧЕСКИЕ ПАРАДОКСЫ И ПРЕДПИСАНИЯ В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЛОГИКЕ<sup>1</sup>

Средневековый *диспут с предписаниями* (obligationes) - это логическое учение об особых способах доказательств и опровержения предложений в процессе проведения формального диспута по строго определенным правилам, в том числе логическим правилам вывода (консеквенциям, consequentia). В ходе такого диспута один из его участников - *респондент* - делает свои ходы на основе пополняемой в ходе диспута совокупности предложений, которые он принимает как истинные. Такие предложения и были названы *обязательствами*, или *предписаниями* (obligationes). Идеино диспут с предписаниями уходит корнями в некоторые положения аристотелевской «Топики». В структуре такого диспута схоласты выделяли, кроме респондента, еще одного участника - *оппонента*. Оппонент, открывая диспут, выдвигал тезис - предложение, в дальнейшем играющее роль особого предписания, или *positum'a*. Часто такой тезис был заведомо ложный, но в другой ситуации мог бы оказаться истинным. Если респондент диспута принимал такой тезис, то далее на протяжении данного диспута он обязан был защищать его как истинный, причем на основе правил консеквенций. Если он не принимал этого обязательства, выраженного в *positum'e*, то диспут не начинался. Предложение-тезис могло быть и истинным, тогда его требовалось отстаивать аналогичным образом, но как ложный. После первого хода оппонента, состоящего в выдвигании ложного положения, и принятого ре-

---

<sup>1</sup> При поддержке гранта РФФИ № 12-33-01387.



спондентом как истинного, оппонент делал следующие «ходы» - выдвигал предложения, которые респондент должен был принимать, отвергать или отбрасывать, оценивая их, с одной стороны, как истинные, ложные или неопределенные (сомнительные), а с другой, - как логически вытекающие из тезиса или независимые от него (нерелевантные). Каждый новый ход оппонента, как только соответствующее предложение было принято или отвергнуто, или отброшено респондентом, составлял дополнительные обязательства для респондента. Например, в некоторых диспутах приняв как истинное, помимо *positum'a*, какое-либо предложение оппонента, респондент тем самым отвергал его отрицание (как ложное). Цель, которую преследовал респондент в ходе диспута - научиться избегать *противоречий*, возникающих при признании одного и того же положения оппонента как истинного и ложного или как релевантного и нерелевантного тезису одновременно.

В современном логическом сообществе средневековые диспуты с предписаниями возымели особый успех. В общей тенденции исследований выделяются две линии: историко-логическая, направленная на прояснение значения и назначения указанных диспутов в рамках средневековой парадигмы; теоретико-логическая, или аналитическая линия, состоящая в попытках адаптации указанного раздела средневекового логического знания в терминах современной логики. В теоретико-логического направления изучения, в отечественной науке Лисанюк Е.Н. и ее ученики предложили реконструкцию таких средневековых диспутов на основе теоретико-игрового подхода, продолжая линию, заданную в свое время бразильской исследовательницей К. Дутил-Новаэс. В последнем смысле оппонент и респондент в диспутах с предписаниями ассоциируются с *игроками*. Каждый игрок имеет

множество альтернативных способов действий в ходе диспута. Эти последние суть *стратегии*. Истинность при такой интерпретации понимается в смысле наличия *выигрышной стратегии*, а сами предписания - как условия игры.

*Инсолюбилия* - это жанр средневековой «логики новейших» XII-XIV (XV) ст., в рамках которого разрабатывалась специфическая методика разрешения логических парадоксов, основное внимание в которой схоласты уделяли обсуждению высказываний типа Лжеца: (A) «Сократ говорит: “Сократ лжет”», при условии, что Сократ произносит только (A) и ничего более. Цель доклада состоит в прояснении отношений между отделами средневековой логики *obligationes* и *insolubilia*: как действовали средневековые магистры в случае, если в диспуте, например, выдвигался самоотрабочный *positum*? Или были ли связаны собственно средневековые подходы к решению Лжеца, изложенные в трактатах «De Insolubiliis», с логическими диспутами *obligationes*?

Д.В. Зайцев  
(МГУ, Москва)  
[zzdima@yandex.ru](mailto:zzdima@yandex.ru)

## ЛОГИКА И ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Теория принятия решений (ТПР) как самостоятельная область знания предполагает широкое использование логических и математических методов моделирования процесса принятия решений. Таким образом, сама логика по отношению к ТПР играет инструментальную роль, выступая в качестве органа, средства построения подобных моделей. При этом важно иметь в виду, что в свою очередь логика, выполняя в некотором смысле проясняющую, обосновывающую функцию по отношению к ТПР, в последние годы находится в предреволюционной ситуации неопределенности, связанной с необходимостью уточнения своего предмета и природы логического, то есть сама нуждается в прояснении и обосновании. В докладе планируется предложить альтернативный взгляд на логику и ее соотношение с ТПР, предполагающий своеобразную «смену ролей»: ТПР выступает в качестве более общей обосновывающей теории, а логика представляет собой ее частный случай.

Традиционно логика понимается как наука о рассуждениях. Однако расширение сферы логического, особенно характерное для последних десятилетий, наглядно демонстрирует, что подобная трактовка логики оказывается слишком узкой. В этом отношении обращение к ТПР как универсальной модели логики представляет собой возможную альтернативу традиционному подходу. При этом речь идет, во-первых, о нормативной ТПР, описывающий рациональный процесс принятия решений, и во-вторых, – об идеальном (идеализированном) лице принимающем решение, то

есть фактически о рациональном субъекте. Плодотворность такого подхода и его возможные перспективы как для логики, так и для ТПР будут продемонстрированы в на примере активно разрабатываемых направлений в современной философской логике – проекта обобщенных истинностных значений и универсального подхода к трактовке логического следования.

Н.В. Зайцева  
(ВАВТ, Москва)  
[natvalen@list.ru](mailto:natvalen@list.ru)

## ФЕНОМЕНОЛОГИЯ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ

Принятие решений как специфическая форма интеллектуальной деятельности является по сути когнитивно обусловленной. Феноменология, исследующая природу смысла и смысловых структур сознания субъекта, мотивирующих его поведение, может служить философским основанием теории принятия решений.

В выступлении предполагается феноменологическая интерпретация взаимосвязи субъективных и объективных сторон процесса принятия решения. Будет показано, как природа и тип лица, принимающего решение, связаны с особенностями процесса принятия решения и с характером самого решения.

С.Л. Катречко  
(НИУ ВШЭ, Москва)  
[skatrechko@gmail.com](mailto:skatrechko@gmail.com)

## ТЕОРИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ И ТРАНСЦЕНДЕНТАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОЗНАНИЯ

Теория принятия решений, поскольку это теории принятия решений *человеком*, основана на некоторой концепции сознания. Например, в моделях аргументации, в том числе и в *системной теории аргументации*, развиваемой В.Н. Брюшинкиным и его последователями, это так называемая модель мира (субъекта), выражаемая, например, в ментальных картах и других подобных «технических средствах».

Однако анализ этих моделей, в том числе и моделей принятия решений показывает, что все они основаны на очень простой и уже устаревшей модели сознания, восходящей к построениям Аристотеля (сознание/ум как система из чувственности — воображения — мышления/рассудка) и даже на ее упрощенной версии, в которой чувственность, воображение и высшие разделы ума (интуиция и т.п.) редуцируются к рассудку. Существующие теории сознания, которые используются в аргументорике, логике, «искусственном интеллекте» и теории(ях) принятия решений понимают сознание в основном как рассудочную деятельность.

Обращение к творчеству Кант позволяет предложить другую более развитую — *трансцендентальную* — модель сознания, более адекватно описывающую познавательную практику человека, в том числе и процесс принятия им решений. Многие из кантовской концепции сознания уже нашло свое развитие в современных аналитических теориях сознания и постпозитивистских концепциях (философии) науки. Напри-

мер, в концепциях «языковых каркасах» Р.Карнапа, «концептуальной схеме» Д. Дэвидсона, (научной) парадигмы Т. Куна и эпистем М. Фуко. Если говорить в общем, то речь идет о *социокультурной обусловленности* нашего (по)знания.

В докладе предполагается развить и обосновать два основных тезиса трансцендентальной модели сознания (Канта). Во-первых, тезис о принципиальной разнородности сознания, о сознании как системе познавательных способностей и недопустимости редукции познавательных способностей к рассудку. Во-вторых, тезис о наличии трансцендентальной «составляющей» нашего сознания, которую необходимо учитывать при построении моделей сознания, в том числе и теориях принятия решений. При этом следует различать трансцендентальные компоненты, нашего «сознания вообще» (или трансцендентального сознания) и эмпирические компоненты нашего (индивидуального) сознания, изучаемые психологией.

К.В. Криничанский  
(ЮурГУ, Миас)  
[kkrin@ya.ru](mailto:kkrin@ya.ru)

## ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В ТЕОРИИ ФИРМЫ И ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Принятие решений не рассматривается в качестве предмета в экономических исследованиях<sup>1</sup>. Однако данный термин достаточно часто употребляется экономистами, в особенности в двух областях исследований – теории фирмы и теории организации. Впрочем, так как экономическая теория изучает распределение ограниченных ресурсов во времени и пространстве, неотъемлемой единицей анализа в ней является *выбор*.

Принятие решений часто понимается как выбор и описывается с помощью таких компонент, как доступные альтернативы (варианты), критерии выбора, ограничения и т.д. Следует отметить, что экономисты используют понятие выбора согласно принятой ими модели экономического человека. Жесткое ядро данной модели, используемой экономистами «мейнстрима» – неоклассического направления, состоит из следующих предпосылок: 1) человек является деятельным субъектом, что вытекает из его физиологической и культурной природы, а также свойственных среде ограничений, обуславливающих характер действий, а именно вынужденность осуществления выбора; 2) факторами осуществления выбора являются предпочтения и ограничения; 3) человек наделен способно-

---

<sup>1</sup> Говоря так, мы имеем в виду существующую демаркацию между экономико-теоретическим корпусом исследований и теорией менеджмента, в которой, безусловно, принятие решений предстает как предмет исследований, и которую интересует не только вопрос, как экономический субъект отреагирует на изменение известного условия, но и почему он склонен реагировать или не реагировать на него.



стью оценивать возможные варианты выбора с точки зрения того, насколько их результаты соответствуют его предпочтениям; 4) делая выбор, человек руководствуется собственными интересами; 5) выбор является рациональным в том смысле, что из вариантов выбирается тот, который по мнению субъекта в наибольшей степени будет отвечать его предпочтениям или, что то же самое, максимизировать его целевую функцию. Важная особенность неоклассической модели человека – заданность и устойчивость предпочтений. Неоклассики преимущественно абстрагируются от процесса их формирования, из их поля зрения исчезают важные аспекты выбора, связанные с психологическими, поведенческими особенностями и условиями совершения актов выбора.

В последние десятилетия развитие экономики как науки и особенно теории фирмы обогатили модель экономического человека. Начавшая свое развитие в 1950-е гг. теория ограниченной рациональности породила целые новые направления в науке, например, поведенческую экономику, в которой понимание рациональности смещается от самого решения, оцениваемого по его результатам, к процедуре его принятия в конкретных организационных рамках (Автономов, 1998). При этом человек стал рассматриваться не как совершенный (идеальный) максимизатор, действующий в преимущественно детерминированной среде, а как обладающий ограниченными информацией и счетными способностями, проявляющий неочевидные (в т.ч. такие, которые сторонний наблюдатель может оценить как иррациональные) поведенческие феномены. Произшедшие в корпусе теоретических знаний и методов изменения позволяют сегодня включить проблему принятия решения в фирме в область экономических исследований, не рискуя остаться с одни-

ми лишь тавтологическими заключениями или очевидными из наблюдений выводами.

Придерживаясь формулировок, предложенных организаторами семинара<sup>2</sup>, мы предпримем анализ *рациональных оснований принятия решений в фирме* (организации). Изучение литературы по микроэкономике, институциональной экономике и менеджменту и видение задачи автором позволяет сформулировать следующий шорт-лист таких оснований:

1) следование принципу оптимизации результата (например, максимизации прибыли, капитализации компании, минимизации издержек);

2) адекватное построение модели организации (включающей аспект стимулирования и контроля лиц, принимающих решение (далее – ЛПР), элемент системности и процессности)<sup>3</sup>;

3) анализ информации (фактов);

4) отбор лучших практик;

5) контроль мотиваций.

Предложим аргументацию по поводу первых четырех из выдвинутых положений. В основном нам придется говорить о возражениях им. Это не значит, что выбранный нами набор сумбурен или он состоит из малозначимых компонент. Напротив, эти компоненты наиболее часто служат этими основаниями, если судить по заявлениям на этот счет со стороны прак-

---

<sup>2</sup> Одна из предложенных тем обсуждений звучит «Рациональные основания принятия решений в политической и в управленческой деятельности».

<sup>3</sup> Выбор модели организации является основополагающим решением, определяющим конфигурацию взаимоотношений субъектов управленческой деятельности внутри организации и в значительной степени взаимоотношений с внешней средой. Рационально принимаемые управленческие решения должны рассматриваться в контексте действующей модели организации. Если проблема не может быть решена в рамках действующей модели, это может рассматриваться как повод к изменению самой модели. Данные замечания, кроме прочего, сообщают о разумности разделения анализа принятия *индивидуальных и организационных* решений.

тиков (многочисленные интервью, книги, написанные консультантами), они также включаются в логические алгоритмы процессов принятия решений в теоретических работах. По этой причине они часто не требуют каких-то дополнительных аргументов для своего подтверждения. Однако важно проверить, как они в действительности работают, и нет ли в них противоречий и недостатков.

1) Следование принципу оптимизации.

Интроспективно рациональность принципа оптимизации очевидна... Проблема в том, что мы вынуждены делать шаги по его упрощению. Один из таких шагов – замена оптимизации максимизацией. Именно так развивалась экономическая наука в конце XIX и большей части XX века. Впрочем, принцип максимизации вполне удобен для построения процедуры принятия решений. Максимизация связана с целеориентированностью. Постановка цели может включать в качестве своего содержания максимизацию известного показателя. Например, целью фирмы может быть объявлена *максимизация ее капитализации* (принцип, находящий свое обоснование в теории корпоративных финансов).

Заключенный в цели показатель служит универсальным критерием в организации. Принимаемые решения должны быть адекватны принятой цели. Например, конкретное обсуждаемое или готовящееся решение можно попытаться соотнести с поставленной целью, чтобы установить, насколько оно окажется ей адекватно.

Цель фирмы (организации) едина для всех сотрудников. Цель стабильна во времени. Цель формализуема, так что можно предложить модель, в которой она будет выражена как целевой показатель, связанный с цепочкой других параметров, непосредственно контролируемых подразделениями фирмы. Единство

цели дает основания считать возможным синхронизацию усилий управленцев и иного персонала фирмы. Наличие цели и возможность структурирования (нахождения параметров, отвечающих за максимизацию) позволяет использовать элементы стимулирования ЛПР.

Перейдем к изучению проблем анализируемого основания. Принятие принципа максимизации (как и иного принципа, определяющего целеориентированность действия) порождает некоторые конфликты. В частности, практика выявляет остроту конфликта краткосрочных и долгосрочных горизонтов. Априори нельзя установить, должна ли фирма следовать принципу максимизации своей рыночной стоимости в долгосрочном или краткосрочном периоде (акционерный капитал может быть распределен среди инвесторов с разным горизонтом инвестирования, взаимосвязь между краткосрочным и долгосрочным успехом плохо выявляема). Опыт корпоративного управления последнего двадцатилетия показал, что фирмы говорят о долгосрочных стратегиях, но предпочитают выбирать краткосрочные ориентиры для своих высших менеджеров. В результате принимаемые менеджерами решения часто оказываются избыточно конъюнктурными и чрезвычайно рискованными. В ряде случаев подобная модель позволила менеджерам (побуждала их) реализовать откровенно авантюристические схемы ведения бизнеса, скрывая до поры до времени собственные провалы. Таковы примеры обанкротившейся в 2001 год компании *Enron* и потерпевшего в 2008 году крах инвестиционного банка *Lehman Brothers*.

Принцип максимизации может оказаться не очень удобен в регулировании решений, так как в экономической модели фирмы заключен ряд своеобразных противоречий, которые связаны с выбранным оптимизируемым критерием. Так, например, инвести-

рование в крупный проект влечет снижение выплат собственникам фирмы и, в случае заемного финансирования, ухудшает коэффициент финансового левериджа (*debt-to-equity ratio*). Последнее, в свою очередь, снижает показатель доходности собственного капитала (*ROE*). Приведет ли это к требуемому росту капитализации? Возможно, если верно оценена эффективность проекта, и он окажется в конечном итоге удачно реализованным. Но это обнаружится несколько позднее. Вот почему акционеры часто излишне скептически смотрят на инвестиционные планы руководства. Еще пример – известное противоречие между ликвидностью и рентабельностью. Этот конфликт особенно ярко проявляется в банковском менеджменте. В разные периоды рынок дает не одинаковую оценку стремлению банков показывать большую рентабельность в ущерб ликвидности.

В ряде работ экономистов вслед за Саймоном (1957) обосновывается необходимость замены принципа максимизации *принципом получения «удовлетворительного» результата* (Саймон, 1995). Это вытекает из саймоновской концепции *ограниченной рациональности*. В процессе поиска вариантов как составляющей выбора невозможно ставить целью максимизацию. Максимизация возможна только при полной информации о вариантах выбора и их исходах. Но такой информации у субъектов нет. Причины – неопределенность, несводимая к риску, и ограниченность счетных способностей (проблема не столько в том, что у ЛПР мало информации, сколько в том, что ее слишком много при ограниченных возможностях ее обработки).

Ограниченно рациональный субъект, согласно Саймону, будет придерживаться следующего правила: оптимизационный алгоритм будет продолжаться до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый (удовлетворительный) вариант, а затем прекратится.

Иначе говоря, экономический субъект будет экономить на рациональности (познавательных усилиях и прочих ее составляющих).

Проецируя данную гипотезу на деловую практику, можно увидеть некоторые ее подтверждения в виде реализуемых фирмами стратегий. Действительно, из наблюдений фирмы в большинстве случаев стремятся к достижению *определенного* уровня продаж, доли рынка, уровня прибыли. Сталкиваясь со сложностью внешней среды, фирмы заменяют «глобальную» цель (такую как максимизация прибыли) более конкретными подцелями. Они могут избегать агрессивных стратегий максимизации целевых показателей. Однако среди причин такого поведения встречаются также и не имеющие отношения к теории Саймона. Например, это может быть нежелание попасть в поле зрения антимонопольных служб, быть подвергнутым реформе, изменяющей уровень налоговой нагрузки и т.д.

Также против теории ограниченной рациональности часто говорится, что она не дает однозначных и устойчивых предсказаний экономического поведения (в отличие от максимизационной модели).

## 2) Выбор модели организации.

В более ранней – развиваемой до 1970-х гг. теории фирмы экономисты преимущественно концентрировались на вопросах выбора оптимальных цен и плана производства в моделях, определяемых как сравнительная статика, фирма зачастую представлялась как производственная функция (функция выпуска), максимизируемая при заданных ограничениях. Исследователей мало интересовали особенности внутрифирменной организации и межфирменных взаимоотношений и конфликтов. Принималось, что всюду действуют рыночные механизмы и издержки разрешения споров несущественны.

Исследования институционалистов вскрыли недостатки такого подхода. Одновременно они сместили акцент исследовательской программы с вопросов принятия решений по поводу цен на *вопросы принятия решений по поводу форматов заключения контрактов*. Одна из постановок вопроса – должны ли цепочки контрактов сохраняться в рамках чисто рыночного механизма, или оправданным будет их интернализация внутри фирмы (организации) (Коуз, 1937). Таким образом, рынок и фирмы, как и различные организационно-правовые типы фирм стали рассматриваться как дискретные альтернативные структуры управления контактами (*discrete structural alternatives*).

Анализ оснований *решений* (спонтанных или спланированных) *по поводу выбора способа организации транзакций (управления транзакциями)* – это прежде всего анализ *ex-ante* и *ex-post* издержек, связанных с контрактацией. *Ex-ante* – это издержки согласования контракта, ведения переговоров (разработка спецификации контракта, определение его условий). *Ex-post* – затраты на осуществление контрактов и на улаживание конфликтов, возникающих в связи с несовершенством (неполнотой) самих контрактов, рассматриваемым как неизбежное при принятии концепции ограниченной рациональности. Сложности, связанные с учетом и контролем за обеими категориями затрат сторонами контракта, обуславливают переход к выбору фирмы или иной структуры (способа) организации транзакций. Так как *ex-ante* и *ex-post* затраты характеризуются как одно из проявлений ограниченной рациональности, считается, что структуры управления являются еще одним (наряду с принятием решений по правилу «удовлетворительного» результата) способом экономии на рациональности.

В трактовке Оливера Уильямсона к *ex-post* издержкам также относятся издержки на реализацию

остаточных прав контроля (*residual rights*). Способ организации трансакций задает конфигурацию прав собственности (юридически закрепляет структуру прав собственности). Рассматривая имущественное право как сумму трех компонент – прав пользования, прав присвоения дохода и прав изменения формы активов, при анализе структур управления, в которых собственность отделена от управления, или, более широко, где фигурируют агентские отношения, требуется добавлять четвертое – право на остаточный доход. Отношения по поводу остаточных прав контроля нормативно следует считать неотъемлемой частью программы принятия решений в фирме.

Наконец, еще одно основание для принятия решения о выборе способа организации – специфичность активов. Как показал Уильямсон (1996), если степень специфичности активов мала, выбор должен пасть на классическую рыночную контрактацию, если же активы узкоспециализированы в отношении задач конкретной сделки, заключение контрактов будет стремиться концентрироваться внутри организации, управляющей ими.

Помимо проблемы выбора между рыночным и внутрифирменным механизмами управления трансакциями в настоящем пункте следует отразить также *проблему выбора организационной формы и связанную с ней проблему агентских отношений*. Существуют существенные отличия в манере принятия решений менеджерами фирм, имеющих разные организационные формы – частную, форму партнерства, форму корпорации. Наиболее острые дискуссии известны по поводу наличия, последствий дискреционного управления<sup>4</sup> и способов его ослабления. Излагая данный вопрос в нормативном ключе, отметим, что приветствуются та-

---

<sup>4</sup> Дискреционное управление (*managerial discretion*) можно рассматривать как управление фирмой в собственных интересах управляющих.



кие изменения в организации фирмы, которые бы ослабляли свободу менеджеров в принятии решений, обеспечивая одновременно лучшее функционирование фирмы для собственников. Так, исследователи преподносили как благо изобретение в 1920-е гг. мультидивизиональной структуры управления (*M-Form*) для крупных фирм. *M*-структура помогала решать проблемы управляемости и принятия решений в фирме и показала свои преимущества перед ранее возникшей моделью унитарной структуры (*U-Form*).

Для *U*-структуры были характерны смешение целей управляющих разных функциональных отделов, сложности выявления причинно-следственных связей (кто ответственен за успех или неудачу, в чем их подлинная причина) и «зон ответственности». Создание *M-Form* представляло собой раздельное функционирование квазиавтономных подразделений, что давало возможность более четкого определения целей, экономии на информационных издержках. Генеральная дирекция освобождалась от вопросов оперативного управления, что позволяло ей сконцентрироваться на стратегических решениях. Появились основания для того, чтобы решения, направленные на достижение цели всей фирмы, получили явный приоритет по сравнению с решением функциональных задач.

Впрочем, взгляд на организацию фирмы, несмотря на происходящие в ней инновации по-прежнему содержит достаточно критики. Используя идеи, высказанные Р. Сайертом и Дж. Марчем в работе «Поведенческая теория фирмы» (Cyert, March, 1963), можно предположить, что принимаемые решения<sup>5</sup> во многом являются следствием неразрешимых внутрикорпоративных конфликтов. Ограниченная рациональность стейкхолдеров фирмы, образующих некую

---

<sup>5</sup> В первую очередь организационные, затем – решения, объясняемые особенностями организационной структуры.

коалицию, не позволяет удерживать в поле зрения все проблемы и согласовывать их непротиворечивым образом. Также внутри фирмы не может существовать субъекта, который мог бы навязать свою волю всем остальным, контролируя и стимулируя их. Отсюда происходит конфликт целей и усложнение траектории движения организации (невозможность объяснить ее следованием единой интегральной цели). На практике может происходить так, что в центре внимания оказывается то одна, то другая из целей, которые часто противоречат друг другу.

Пример американской *General Motors (GM)*, считавшейся классическим образцом *M-Form*, можно рассматривать как подтверждение сказанного. По общему мнению, *M-структура* выбиралась из-за ее эффективности (Chandler, 1962). Однако, как показал Фридлэнд (Freedland, 1997) на протяжении своей истории *GM* искала не эффективности, а согласия среди своих директоров [7, с. 271]. Отсюда, даже если внешне модель организации (диктующая в известной степени условия принятия ключевых решений) может выглядеть как устраиваемая по критерию эффективности, на самом деле она может являться отражением перманентного внутрикорпоративного конфликта.

Таким образом, все происходившие за последние 100 лет организационные изменения (от триумфа *M-Form* до широкого процесса демьюшиализации<sup>6</sup>) следует рассматривать как *относительное*, а не абсолютное улучшение. Это отчетливо показали корпоративные скандалы 2001–2002 гг.<sup>7</sup> и недавний финансово-

---

<sup>6</sup> *Demutualization* – процесс вытеснения ранее доминирующих в различных секторах экономики частных и взаимных форм предприятий – семейных предприятий, партнерств (*mutually owned companies*) – публичными акционерными обществами. Наиболее интенсивно протекал в период с 1970 по 2005 гг.

<sup>7</sup> Причиной скандалов явились множественные примеры умышленного корпоративного мошенничества и коррупции, символом которых стала

экономический кризис. Модель публичной компании, доминирующая в настоящее время во всех развитых экономиках, несет существенные риски, обусловленные асимметрией информации между менеджерами и собственниками, в т.ч. риски дискреционного управления.

3) Анализ информации (фактов).

Анализ фактов можно считать вполне очевидным рациональным основанием для принятия управленческих решений. Тем интереснее узнать, что об этом говорят практики. В одной из работ, автором которой является Итан Расиел (2005), бывший партнер консалтинговой компании *McKinsey*, в пользу фактов говорится следующее: 1) факты компенсируют отсутствие шестого чувства (иначе, они компенсируют проблему локальной некомпетентности ЛПР в том смысле, что во многих случаях ЛПР приходится сталкиваться с уникальностью ситуации, и умение работать с фактами дает ему преимущество быстрого распознавания ключа к решению проблемы); 2) факты позволяют добиться доверия (принятие важного для фирмы решения зачастую представляет собой длинную процедуру, в которой задействовано множество сотрудников, управляющих и консультантов, так что, если вы – звено этой цепочки и ваша задача – сформулировать некоторое предложение, то, если вы хотите, чтобы вашему предложению доверяли, основывайте его на фактах (предпочтительно, чтобы интуиция, эмоциональность и прочие составляющие оставались на вторых ролях)).

---

компания *Enron*. Ее декларируемая выручка за 2000 год составила 101 млрд долларов. Журнал *Fortune* называл *Enron* «самой инновационной компанией Америки» в течение шести лет подряд. В конце 2001 года стало известно, что информация о финансовом состоянии компании в значительной степени сфальсифицирована. 2 декабря 2001 года было объявлено о банкротстве компании. За этим банкротством последовал ряд разоблачений и банкротств подобного рода как в США, так и в Европе.

Известная проблема, вскрывающаяся при изучении вопроса анализа информации при принятии решений, – *неопределенность*. Простейший способ включить случайно изменяющийся параметр в ожидания, а затем учесть их в решении – оценить вероятностное распределение будущих событий. Если такой подход и верен как указывающий оптимальный выбор субъекта, трудно (невозможно) объяснить его практическую реализацию.

В лучшем случае ЛПР оценивает один (или применительно к инвестиционным решениям на рынке капитала – два) параметра распределения. Нет оснований утверждать, что предприниматель прогнозирует набор характеристик распределения цен комплектующих и сырья. Выявляемые с помощью опросов предпочтения могут в лучшем случае трактоваться как прогноз средних. Действительно, чаще всего среднее – это единственный параметр, подходящий для принятия решения. Даже если предпринимателю известны дисперсия или коэффициент эксцесса, он не сможет их применить. К сожалению, ситуации, когда средняя – эквивалент определенности, чрезвычайно редки.

Кроме того, неопределенность вовсе необязательно может заменяться понятием риск (в трактовке Фрэнка Найта). Считается, что большинство ситуаций в деловой жизни не поддается статистической оценке (Шаститко, 2010). События могут быть уникальными или же оценка вероятностей может оказаться чрезмерно дорогой процедурой. Отсюда проистекает замена объективных статистических характеристик субъективными вероятностями. Ричард Ланглоа показал, что в экономике нередки ситуации, когда использование вероятностей затруднено, так как открытым оказывается множество элементарных событий (Ланглоа, 1986). Следовательно, неопределенность может быть не только параметрической (субъективные вероятности воз-

можны), но и структурной или стратегической (субъективные вероятности невозможны).

Какую роль при принятии решений играет информация, относимая к разным периодам времени – прошлому, настоящему и будущему? Традиционно считается, что чрезвычайно важен анализ прошлой информации. Что может быть лучше глубокого анализа динамики? На динамических рядах построены все статистические методы. Наконец, некоторые известные инвесторы прямо говорили, что знание истории компании (в том числе выходящей за пределы статистических данных) – один из ключевых факторов выбора. Однако к такой точке зрения добавляется и противоположная. В одном из бестселлеров по инвестициям дается такая метафора: вам предлагают купить лошадь возрастом 14 лет, говоря что она была успешна на скачках и даже в четырехлетнем возрасте выиграла кентуккское дерби. Вряд ли вы согласитесь на такую сделку, но это также повод задуматься, всякая ли прошлая информация одинаково значима.

Текущая информация лишена такого недостатка, однако в ней может отражаться особенность настоящего, а потому она также может быть ограниченно применима. В ее защиту можно было бы выдвинуть метод сравнительных оценок, однако он больше связан с оценками прогнозными, то есть относящимися к будущему.

Как деловые люди прогнозируют будущее, чтобы учесть это в своих инвестиционных, ценовых и иных решениях? Известны исследования, в которых показано, что прогнозы предпринимателей соответствуют трем основным правилам – оценке будущего как в точности равного настоящему, оценке изменений в будущем периоде как равным изменениям на предшествующем шаге наблюдений, и оценке на основе средней взвешенной величины отклонений [5, с. 62].

В предыдущих сюжетах речь шла о том, как информация учитывается фирмой в целом. Теория организации пытается ответить на вопрос, как она распределяется внутри организации (фирмы) и какое значение имеет тот или иной вариант распределения информации между ЛПР. Так, например, в ряде работ информация рассматривается как предмет торга внутри организационных структур, между менеджерами одного либо разных уровней. Изучаются модели эффективности, в которых разные персоны могут обмениваться информацией о своих действиях или о состоянии внешней среды. Постановка вопроса может быть, например, такой: что определяет, когда CEO будет принимать инвестиционное решение сам, на основе своей собственной информации, и когда на основе информации, сообщенной менеджером дивизиона, когда он позволит менеджеру дивизиона принимать решение, основанное на его (менеджера) информации, и когда – на информации, представленной им самим (см., например: (Harris M. and Raviv A., 2005)).

#### 4) Отбор лучших практик.

Отбор лучших практик также является вполне очевидным основанием принятия решений. Зачем изобретать велосипед? Если можно заимствовать чью-то идею или опыт, это было бы оптимальным путем к достижению цели.

Однако существует масса примеров несостоятельности попыток копирования удачного опыта в управлении, инвестировании и бизнесе. Техно-технологические, организационно-управленческие решения далеко не всегда можно (без издержек) перенести из одной организации (отрасли, страны) в другую. Целое направление в экономической теории занимается проблемой абсорбционных способностей стран и регионов воспринимать лучший опыт, принимать и продвигать инновации. О. Уильямсон (1996),

кроме того, показал, что препятствует перенесению чужих идей и технологий, назвав этот отсутствующий у принимающей стороны компонент рутинной. В упрощенном варианте это же можно объяснить отсутствием навыка, однако рутинная в понимании Уильямсона включает также и определенные организационные элементы.

Покажем другие аргументы, показывающие, что отбор лучших практик может оказаться лишь идеальной конструкцией принятия решений, а не реально действующим компонентом.

Можно ли наблюдать, что менеджеры усердны в переработке информации для того, чтобы находить лучшие решения? В (*Cyert, March, 1963*) показано, что фирма осуществляет поиск информации не регулярно, а ситуативно – в основном, когда действующие решения доказали свою неэффективность. Новые варианты (альтернативы) поведения сравниваются не между собой, а с действующими решениями.

Наблюдается ли отбор лучших практик и поиск оптимальных алгоритмов поведения? Выясняется, что неопределенность и несовершенные вычислительные способности определяют такую особенность поведения экономических субъектов, когда они придерживаются субъективного набора правил поведения, причем не универсальных, а применимых к наиболее часто встречающимся в экономической жизни ситуациям (*Автономов, 1998*). По Р. Хайнеру (1983) отклонения от этих правил могли бы быть выгодны, но (в силу принятых во внимание предпосылок) установить правильный момент для отклонения не представляется возможным. Известен пример с кубиком Рубика. Число возможных позиций, в которых он может находиться, равно 43 млрд. Для каждой существует способ максимально быстрой сборки. Однако сборку осуществляют, пользуясь малым набором алгоритмов, мало об-

ращая внимание на исходную позицию. Такое поведение не оптимально, но оно быстрее всего приводит к цели. Таким образом, рациональные объяснения находят нерациональность поведения, негибкость в принятии решений, феномен порогов. К этому же относится проявление так называемой «рациональной неосведомленности» (*rational ignorance*) (Саймон, 1993): менеджеры, а также политики предпочитают игнорировать нескончаемый поток тривиальных данных, отвлекающих их внимание от более важных вещей.

Подведем некоторые итоги. Экономическая теория, в том числе теория фирмы претерпевает существенные изменения, затронувшие тот аспект, что фирма и процесс принятия решений перестают быть «черными ящиками». Исследователей стали интересовать не только «общие случаи поведения», но и «исключения из правил». Проверке проверяются и сами стилизованные представления о «нормальном поведении» или «нормальных реакциях» на определенные сигналы. В поле зрения попадают такие ранее не затрагиваемые в работах аспекты, как особенности ситуации принятия решения (ситуационный подход), психологические и физиологические затраты, связанные с достижением предполагаемых целей (процессуальные теории мотивации), в т.ч. определяемые такими понятиями, как избежание когнитивный диссонанс, чрезмерное напряжение и т.д. Важное значение придается неопределенности и ограниченным познавательным способностям человека (концепция ограниченной рациональности). В условиях ограниченной рациональности субъекты могут проявлять поведение, описываемое, как экономия на рациональности, измеряемыми становятся такие понятия, как привычки и нормы. Рациональность перестает рассматриваться в инструментальном смысле – как механическое соответствие инструментов решения заданной цели, оцениваемое по



его результатам. Фокус рационального перемещается к процедуре принятия решения в конкретных ситуациях и организационных рамках. Поведенческая экономика, формулирующая соответствующую исследовательскую программу, в отличие от классического направления использует такие методы эмпирических исследований, как экспериментальные наблюдения, опросы, *case studies*, компьютерная симуляция поведенческих алгоритмов. Обратной стороной развития экономической науки в рассмотренном направлении является утрата применяемыми подходами черт универсальности.

#### Список литературы

1. *Автономов В. С.* Модель человека в экономической науке. СПб.: Экономическая школа, 1998. – 230 с.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
3. *Расвел И.* Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения ваших личных задач и задач вашего бизнеса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 194 с.
4. *Саймон Г.А.* Рациональность как процесс и продукт мышления// THESIS. – 1993. Вып. 3. – С. 16–38.
5. *Саймон Г.А.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении/ Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 54–72.
6. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
7. *Холл Р. Х.* Организации. Структуры, процессы, результаты. СПб.: Питер, 2001. – 512 с.

8. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд. – М.: ТЕИС, 2010. – 828 с.
9. *Chandler, A. D., Jr.* (1962/1998). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise.* Cambridge, MA: MIT Press.
10. *Cyert R., March J. G.* (1992). *A Behavioral Theory of the Firm* (2 ed.). Wiley-Blackwell.
11. *Harris M. and Raviv A.* (2005) Allocation of Decision-making Authority, *Review of Finance*, 00: 1-31.
12. *Langlois R.* (1986). Rationality, Institutions, and Explanation. In *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, edited by R. Langlois. Cambridge: Cambridge University Press.
- Heiner, Ronald A. (1983). The Origin of Predictable Behavior, *American Economic Review* 73(4): 560-95 (September).

Е.Н. Лисанюк  
(СПбГУ, Санкт-Петербург)  
[elenalisanyuk@gmail.com](mailto:elenalisanyuk@gmail.com)

## НОРМАТИВНЫЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Нормативная модель принятия решения может пониматься в трех различных ракурсах. Разграничим три наиболее важных структурных элемента такой модели – ЛПР (агента), НС (нормативную систему) и ВС (внешнюю среду) и естественным образом получим три модели:

1. ЛПР находится внутри нормативной системы, а внешняя среда выступает коррелятом и объектом принятия решения;
2. Нормативная система относится к внешней среде и вместе с внешней средой выступает коррелятом принятия решения ЛПР, при этом внешняя среда также является объектом принятия решения;
3. Имеется два конкурирующих ЛПР: собственно ЛПР и Инстанция, оценивающая действия ЛПР.  
В случае 3 можно выделить два подслучая:
  - 3.1. ЛПР и Инстанция находятся внутри нормативных систем;
  - 3.2. ЛПР и Инстанция находятся во внешней среде, к которой относятся нормативные системы.

В каждом из случаев можно далее уточнить, совпадают ли нормативные системы ЛПР и Инстанции, или нет, однако мы будем исходить из того, что они нетождественны.

Случай 1 представляет собой собственно нормативную модель принятия решения. Его можно проиллюстрировать должностной инструкцией, на основе которой ЛПР принимает решение. В этом случае нор-

мы и правила, содержащиеся в данной инструкции, выступают как алгоритмы действий ЛПР. Для случая 1 имеется два важных вопроса, касающиеся непротиворечивости и полноты нормативной системы:

- ✓ во-первых, как должно действовать ЛПР, если в конкретной ситуации обнаруживается, что два действующих правила противоречат друг другу;
- ✓ во-вторых, как должно действовать ЛПР, если в конкретной ситуации обнаруживается, что в нормативной системе отсутствуют правила, регламентирующие ее.

Случаи 2 и 3 – это дескриптивные модели принятия решений в условиях существования норм. Различие между Случаями 2 и 3 состоит в том, что Случай 2 подразумевает принятие решения в условиях независимости от действий других лиц, тогда как в Случае 3 предполагается, что принятие решения осуществляется с учетом таких действий.

В Случае 2 в центре обсуждения находится рациональный агент, осуществляющий выбор альтернативы из возможного спектра доступных альтернатив. Проведем границу между намерением ЛПР, или редактированием решения, и оценкой действий ЛПР, и остановимся сначала на намерениях.

ЛПР может действовать на основе свободы воли или также и на основе свободы выбора, т.е. морально или легально в кантовском смысле. Ключевыми вопросами для обсуждения случая 2 являются:

- ✓ зависит оценка легальных решений ЛПР от сферы деятельности, где принимается решение (политика, мораль, право, хозяйствование, управление)?
- ✓ лояльность ЛПР – это легальность или моральность?

В зависимости от особенностей принимаемого решения, действия ЛПР могут быть инструменталь-

ными, стратегическими и коммуникативными. Инструментальное действие носит технологический характер, стратегическое – есть действие, для осуществления которого агент создает проект его реализации и на основе просчитываемых им шансов на достижение своей цели с учетом поступков других агентов делает рациональный выбор в пользу какой-либо одной линии поведения. Суть коммуникативного действия состоит в том, чтобы наполнить смыслом сам акт его совершения, в котором агенты наделяются определенными, возможно, различными, ролями, действуют по определенным правилам и ради совместного поэтапного освоения реальности. Инструментальные и стратегические действия и, соответственно, решения, оцениваются на основе утилитаристских и консеквенциалистских моделей. Утилитаристские модели исходят из исчисления полезности решений, консеквенциалистские – из оценки последствий решений, например, в терминах позитивных или негативных последствий. Коммуникативные действия обычно принимаются за стратегические, и тогда оцениваются на основе утилитаристских и консеквенциалистских моделей.

- ✓ Существует ли какая-то специальная модель для оценки коммуникативных действий?
- ✓ Верно ли, что коммуникативных действий можно применяться только аксиологическая модель, выражающие моральные ценности?

Случай 3 указывает на коммуникативный характер ситуации, в которой ЛППР в той или иной мере выступают «от имени» нормативных систем. Модели принятия решений для таких случаев носят теоретико-игровой характер.

О.И. Марченко  
(СПбГУ, Санкт-Петербург)  
[olga\\_marchenko@pochta.ru](mailto:olga_marchenko@pochta.ru)

## ПАМЯТЬ КАК КАТЕГОРИЯ РИТОРИКИ

Как бы мы ни начали тему, с сухого определения понятия «память» как совокупности действий, предпринимаемых человеком «по символической реконструкции прошлого в настоящем», или с эмоционального упоминания о том, что Мнемозина является матерью всех муз, в том числе и прекрасноголосой Каллиопы, вдохновляющей оратора, принципиальным следует считать то, что именно **память**, или **запоминание** - одно из важнейших условий речевого взаимодействия. В качестве техники искусство памяти находится в ведении риторики - науки о закономерностях комплексного многоаспектного моделирования речевой деятельности. Риторика изучает действующего речью человека и рекомендует правила искусной, целесообразной и убедительной речи. Запоминание - неотъемлемая составляющая античного риторического канона. Искусство речи предполагает хорошо развитую память, а значит, такие многообразные способности говорящего, как воображение, внимание, сосредоточенность, умение концентрировать, отбирать, систематизировать, удерживать и воспроизводить идеи. Сбои в работе этого своеобразного "биокомпьютера" создают серьезные помехи для ритора. Как заметил Ларошфуко, «не встретишь человека, жалующегося на свой ум, однако люди, жалующиеся на свою память, не такая уж редкость».

Эта наиболее фундаментальная и трудноуловимая человеческая способность предстает одновременно в двух ипостасях. Это и природный дар, так называемая естественная память, и творческая способность,

которая поддается развитию и совершенствованию. Таким образом, о памяти можно говорить как об особом действии, специфически человеческом действии, изобретенном людьми в процессе и для общения друг с другом. Родоначальником искусства памяти считается греческий поэт и философ Симонид Кеосский.

Мнемотехника подобно внутреннему письму основана на упорядоченном изложении: *искусная память состоит из мест и образов* – классическое определение, повторяемое из века в век. Платоновский Сократ предполагает, что в наших душах находится кусок воска, который отпечатывает следы событий. Мыслительный образ чувственного впечатления Аристотель уподобляет рисунку, сохранность которого мы называем памятью. В трактате «Ad Herennium» называлось два вида памяти – естественная, присущая нашему уму и рождающаяся одновременно с мыслью, и искусная – память, развитая и укрепленная упражнением. Риторическое умение включает в себя необходимость сохранения идей, образов и представлений. Именно память, по Цицерону, является «хранительницей всех частей риторики». Память пронизывает, регулирует, направляет инвенцию, диспозицию, элокуцию – изобретение, расположение и выражение мыслей. В сочинении «Об ораторе» Цицерон, говоря об особом *искусстве памяти*, подчеркивает значение, которое имеет для этого искусства порядок и самый сильный из наших органов чувств – зрение.

Память – одно из важнейших свойств духовного бытия. Она – основа «накоплений» культуры: опыта, традиций, ценностей. Можно сказать, что личная память человека формирует его совесть. Как писал Д. Лихачев, историческая память народа, совестливое отношение к прошлому формирует нравственный климат, в котором живет народ.

Память обременена не только сохранением и воспроизводством истины, но и ее духовным измерением и осмыслением, она избирательно оставляет в душе нечто важное, значимое, сокровенное. Она обладает своим собственным пафосом. Предпочтения зависят от переживания, интереса, эмоции, воодушевления, страсти: «О, память сердца! ты сильнее рассудка памяти печальной...» Память связывает элементы жизненного опыта человека в единое целое. По Хайдеггеру, память есть не что иное, как постоянно возвращающееся к своим истокам мышление. С ней неразрывными узами связан логос – исходная энергия исторического сознания. Ни одно общество не могло бы жить без «фонда воспоминаний», хранящего традиции, оберегающего культурное наследие. Память заключает в себе архетипы всего сущего. Она позволяет овладеть общественно-историческим опытом человечества, связывает элементы жизненного опыта человека в единое целое. Эта способность воспроизводить прошлое с древних времен по праву считается одной из составных частей благоразумия.



В.С. Меськов  
(МИОО, Москва)  
[mvs947@yandex.ru](mailto:mvs947@yandex.ru)

## ФИЛОСОФСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Процесс подготовки и принятия решения мы будем рассматривать как состоящий из семи основных этапов:

- Выявление неопределенностей.
- Фиксация неопределенности в форме проблемы.
- Представление проблемы в виде альтернатив.
- Выбор наилучшей из альтернатив – разрешающей проблему.
- Принятие решения.
- Апробация решения.
- Коррекция результата – установление обратной связи и устранение исходной неопределенности.

Используем Модифицированный метод восхождения от абстрактного к конкретному МВАК(м) как основание, задающее методику анализа деятельности, в том числе деятельности по принятию решений.

Зафиксируем соотношения стадии метода с 7-ю этапами принятия решений.

Стадии метода МВАК(м)	Принятие решений
1. Выбор прототипов и языка, принятие онтологических допущений	
2. Конструирование идеальных объектов (абстракций)	Выявление неопределенностей.

Меськов В.С. Философско-методологические основания принятия решений в сфере образования // РАЦИО.ru. 2013. Дополнительный выпуск. С.49-53.

3. Построение модели (идеализированные объекты, идеализации)	Фиксация неопределенности в форме проблемы.
4. Создание базовой методологии (пресуппозиции, основные принципы, характерные черты)	Представление проблемы в виде альтернатив.
5. Определение методов оперирования с базовыми идеализированными объектами	Выбор наилучшей из альтернатив – разрешающей проблему.
6. Формулирование доступных способов рассуждений с заданными объектами	Принятие решения.
7. Построение общих методологий деятельности	Апробация решения.
8. Проектирование приложений к выделенным областям деятельности (частные методологии, практико-ориентированные модели, теории, проекты, методики)	Коррекция результата – установление обратной связи и устранение исходной неопределенности.

Зафиксируем стадии принятия решений в классической, неклассической и постнеклассической методологиях.

При реализации МВАК(м) приемлемы следующие толкования термина «принятие решений» как:

- метод разрешения проблем (объектом принятия решений является неопределенность, а предметом - проблема);
- область деятельности;
- когнитивная процедура;
- один из способов преодоления когнитивного провала;

- деятельность субъекта по преодолению когнитивного провала.

Причем «проблема» как ноумен, представляющий неопределенность:

**в классической методологии:**

фиксируется в виде апорий, парадоксов, антиномий, противоречий;

снимается путем аргументированного выбора одной из составляющих;

**в неклассической методологии:**

фиксируется в виде дополнительности;

снимается путем выбора одной из пар дополнительных описаний;

**в постнеклассической методологии:**

фиксируется как когнитивный провал;

снимается путем выбора одной из троек, элементы которой находятся в отношении тринитарности.

Зададим теперь каждую из семи компонентов принятия решений в классической, неклассической и постнеклассической методологиях, соответственно:

1. Выявление неопределенностей.
2. Фиксация неопределенности в форме проблемы.
3. Представление проблемы в виде альтернатив.
4. Выбор наилучшей из альтернатив – разрешающей проблему.
5. Принятие решения.
6. Апробация решения.
7. Коррекция результата – установление

- Классическая методология**
- 2.1 Проблема – проблемный объект (моноописание).
  - 3.1 Альтернативы – апории, парадоксы, антиномии, противоречия.
  - 4.1 Выбор на основании принятых принципов корреспондентской теории истинности.
  - 5.1 Предполагается, что оптимальное решение безусловно существует и оно единственное.
  - 6.1 Апробация решения через наблюдение, опыт, экс-

<p>обратной связи и устранение исходной неопределенности.</p>	<p>перимент, реальные модели. 7.1 Экстраполяция пространственно-временных характеристик на другие проблемные объекты.</p>
---	---

<p>1. Выявление неопределенностей. 2. Фиксация неопределенности в форме проблемы. 3. Представление проблемы в виде альтернатив. 4. Выбор наилучшей из альтернатив – разрешающей проблему. 5. Принятие решения. 6. Апробация решения. 7. Коррекция результата – установление обратной связи и устранение исходной неопределенности.</p>	<p><b>Неклассическая методология</b> 2.2 Проблема задается парой (проблемный объект, проблемная среда). 3.2 Отношение дополнителности между альтернативами. 4.2 Ни одну из альтернатив находящихся в отношении дополнителности нельзя устранить, но можно лишь указать «область действия», т.е., приписать среду. 5.2 Выбор на основе вероятностных предпочтений (максимально возможная «полнота»). 6.2 Моделирование, теоретические модели, математические модели, мысленный эксперимент. 7.2 Экстраполяция на другие пары - проблемные объекты и среды.</p>
--	---

<p>1. Выявление неопределенностей. 2. Фиксация неопределенности в форме</p>	<p><b>Постнеклассическая методология</b> 2.3 Проблема рассматривается как инфообъект и пред-</p>
---	--

<p>проблемы.</p> <p>3. Представление проблемы в виде альтернатив.</p> <p>4. Выбор наилучшей из альтернатив - разрешающей проблему.</p> <p>5. Принятие решения.</p> <p>6. Апробация решения.</p> <p>7. Коррекция результата - установление обратной связи и устранение исходной неопределенности.</p>	<p>ставима проблемной тройкой (субъект, среда, контент).</p> <p>3.3 Когнитивный провал. Альтернативными являются тройки, в которых проблемность (неопределенность) связывается с одним или несколькими элементами.</p> <p>4.3 Выбор субъектом из нескольких найденных альтернатив - из альтернативных троек, элементы которых находятся в отношении тринитарности.</p> <p>5.3 Устранение когнитивного провала.</p> <p>6.3 Информационное моделирование, виртуальные теоретические и математические модели, вычислительный эксперимент.</p> <p>7.3 Экстраполяция на другие проблемные инфообъекты.</p>
--	---

Далее построены компетентностные модели принятия решений и соответствующая дорожная карта. Определена специфика принятия решений в области образования. Сформулирована модель образовательных процессов, позволяющая эффективно решать современные проблемы в этой сфере.

А.И. Мигунов  
(СПбГУ, Санкт-Петербург)  
[miganat@mail.ru](mailto:miganat@mail.ru)

## РИТОРИЧЕСКАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ

Предполагается раскрыть понятие риторической рациональности и рассмотреть какую роль играет понята таким образом риторика в технологии принятия политических решений. Особое внимание будет уделено рассмотрению условий формирования рационального политического дискурса в рамках толкования демократии как власти аргументов, разделяемых большинством. Такое понимание демократии требует формирования соответствующих как социальных, так и личностных условий. Возникновение риторических школ – ответ на запрос формирующегося в античном полисе гражданского общества, в котором формируется демократия как власть аргументов, разделяемых большинством, для реализации которой необходимо наличие как внешних (социальных) условий, так и внутренних - личные качества, позволяющие человеку быть гражданином.

Будет предложена критическая реинтерпретация концепции стратегического маневрирования (Франс ван Еемерен), которая опиралась на традиционно-поверхностное толкование риторики. То, что ван Еемерен называет риторической эффективностью является, на мой взгляд, коммуникативной (перлокутивной) эффективностью, за которую отвечает аргументация. Стратегическое маневрирование могло бы толковаться как взаимодействие риторики, отвечающей за понимание, и аргументации, отвечающей за согласие.

А.Ю. Нестерова  
(МИОО, Москва)  
[antonina-mioo@yandex.ru](mailto:antonina-mioo@yandex.ru)

## МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ УБЕЖДЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОФЕССИО- НАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ПЕДАГОГА

В данной работе под профессиональными компетенциями понимаются характеристики отношения между субъектом и профессиональной деятельностью. В обобщенном виде они (компетенции) выражаются в развитии способностей (для классического подхода), в формировании готовности (неклассический подход) и стимулировании мотивации к профессиональной деятельности. Все эти три характеристики в целостном представлении соответствуют постнеклассическому уровню анализа.

Убеждения здесь можно рассматривать как устойчивую характеристику личности педагога, свидетельствующую об определенном уровне его развития и характеризующую определенным целеполаганием. Методика формирования убеждений является одним из способов креативного создания профессиональных компетентностей и предполагает систематическую объективную информацию по всем вопросам, касающимся сферы профессиональной деятельности педагога, более того, существенным является при этом подходе развитие способностей, принятие решений и оценки их результативности.

Каким образом формирование убеждений способствует овладению профессиональной компетентностью? На наш взгляд методика позволяет добиться понимания педагогами сути происходящих событий в системе образования, новых социальных явлений, оценить их, установить свое отношение к ним, правильно

*Нестерова А.Ю. Методы формирования убеждений в процессе совершенствования профессиональных компетентностей педагога // РАЦИО.ru. 2013. Дополнительный выпуск. С.55-56.*

выстроить свою позицию, активно участвовать в деятельности.

Показывается, что метод убеждений обладает богатым арсеналом средств и приемов в процессе формирования профессиональных компетентностей педагога.



Г.К. Ольховиков  
(ЮурГУ, Екатеринбург)  
[grigory.olkhovikov@gmail.com](mailto:grigory.olkhovikov@gmail.com)

## ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА ПРИНИМАЕМЫХ РЕШЕНИЙ

Стандартная интерпретация обязательств, с одной стороны, рассматривает их как требования выполнения их содержания (например, не-курения, почитания родителей или движения в безопасном скоростном режиме), а с другой стороны связывается с «аксиомой Канта», согласно которой обязательства должны быть выполнимыми. Таким образом, реализация или нереализация содержания обязательства оказывается следствием правильных решений, принятых обязываемым агентом, а само обязательство превращается в требование принимать решения определенного вида и качества.

В деонтической логике связь обязательств с требованиями к качеству решений наиболее четко просматривается в формализмах, рассматривающих логику обязательств через призму логики действий. Варианты этих требований могут быть предварительным образом классифицированы в двух измерениях: (1) степень вовлеченности агента в реализацию/нереализацию содержания обязательства и (2) характер самого обязательства. В докладе будут рассмотрены примеры таких классификаций в контексте вариантов STIT-логики и развиваемой автором теории D.

В то время как связь запрещений и стандартов принятия решения подобна связи обязательств с этими стандартами (однако второе измерение классификации претерпевает в этом случае определенные инверсии), вопрос о связи стандартов принятия решений с

разрешениями представляется менее очевидным. Варианты ответа на этот вопрос также будут обсуждены в ходе доклада.

А.В. Родин  
(СПбГУ, Санкт-Петербург)  
[andrei@philomatica.org](mailto:andrei@philomatica.org)

## ПРОСТРАНСТВО ВОЗМОЖНОСТЕЙ, ЕГО ТОПОЛОГИЯ И ЕГО ВНУТРЕННИЙ ЯЗЫК

Цель моего доклада - рассказать о предложенной Лавером интерпретации топологии Гротендика как модального оператора и о ее современном развитии в модальной и гомотопической теории типов, а затем обсудить перспективы применения этой идеи в теории принятия решений. Основной тезис доклада: пространство или "область" возможного нужно описывать не просто как множество или класс (возможных ситуаций или возможных миров), а именно как пространство с определенной топологической структурой. Такой подход позволяет построить для данного пространства возможностей собственный внутренний язык, который может быть использован для формализации рассуждений об элементах и структуре этого пространства.

К.Ф. Самохвалов  
(Институт математики СО РАН, г. Новосибирск)  
[kfsamochvalov@mail.ru](mailto:kfsamochvalov@mail.ru)

## ОБ ОДНОМ МАЛОИЗВЕСТНОМ РЕЗЕРВЕ АРГУМЕНТАЦИИ

Доказывается, что для любого нетривиального свойства первого порядка теория этого свойства и теория его отрицания совпадают (с точностью до обозначений).

Приводится пример, когда этот факт служит аргументом в пользу принятия неожиданного решения (скорректировать тезис Чёрча) в достаточно значимой области (теория вычислимых функций).

I.V. Khomenko  
(Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine)  
[khomenkoi@ukr.net](mailto:khomenkoi@ukr.net)

## RELEVANCE IN INFORMAL LOGIC

In my talk I would like to focus on sense of 'relevance', considering the problem of the argument assessment criteria in informal logic.

At the beginning I am going to clarify the definition of the notion 'argument'. In this regard I divide it on a reason-giving argument and a disputing argument. In my view a reason-giving argument is a structure with a conclusion (claim) supported by one or more premises (arguments), which may or may not be supported by further premises. Rules for the construction and criteria for the evaluation of such arguments are subject matter of formal logic. A reason-giving argument is a claim-reason complex.

The definition of disputing reasoning can be seen as follows. A disputing argument is a form of dialogical interaction, in which arguers aim to resolve a conflict of opinion by verbal means. Rules for construction and criteria for the evaluation of such arguments are matter of informal logic. A disputing argument is a claim-reason-dialectical tier complex. The subject matter of my talk will be only this type of argument.

Next step would be to reflect on an issue what makes a disputing argument a good one? About thirty years ago, in a textbook called "Logical Self-Defense" Ralph Johnson and Antony Blair proposed a triad of relevance, acceptability, and sufficiency (RAS) as a set of evaluation criteria. In doing so, they believed that an argument is a good one if its premises are singly or in combination relevant as support for the claim in argument, individually acceptable, and together (if relevant and acceptable) suffi-

cient to support the claim. In time the RAS criteria are replaced in informal logic then-dominant (in logical and analytic philosophy circles) logico-epistemological criterion of "soundness."

However in spite of numerous papers, books, textbooks on informal logic published over the last thirty years, consensus on the evaluation criteria has not been achieved so far. It concerns, for example, the relevance criterion.

So the next item is to consider some criticisms regarding this criterion. It can be identified at least three objection in literature. Firstly researchers point out that it is not a separate, independent criterion of argument merit. Given the sufficiency criterion, relevance is excessive. The question whether enough arguments have been proposed to justify the claim cannot even be raised if the premises are irrelevant. Sufficiency presupposes relevance, so relevance is not an independent criterion.

Secondly it should be noted that the relevance criterion is ambiguous. There are a lot of kinds of relevance in literature on informal logic, namely local, global, conversational relevance or topic overlap. If relevance is a criterion of a good argument, which kind of relevance is the criterion?

A third criticism of relevance as a criterion of good arguments is that the concept of relevance is vague and resists analysis. Unfortunately the concept of relevance that has met widespread agreement has not proposed so far. In this regard some logicians believe that if one cannot give an account of relevance, then it surely cannot serve as a criterion of good argument.

Finally I am going to respond to these criticisms of relevance in my talk.

А.С. Холкина  
(МИОО, Москва)  
[askholkina@gmail.com](mailto:askholkina@gmail.com)

## ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ В МОДЕЛЯХ ОБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ XXI ВЕКА

**Ключевые слова:** модель образования, принятие решений, постнеклассическая методология, культура, устойчивое развитие, информационные общества, основанные на знаниях

Люди (каждый отдельный человек) на протяжении всей своей жизни осуществляют выбор (выборы), но в процессе саморефлексии выбор приобретает статус проблемы. В её решении важнейшую роль должно сыграть образование, в том числе в формировании личности, способной самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность.

Совершенствование отдельного человека и устойчивое развитие общества во многом зависят от качества образования, открывающего возможность для каждого реализовать себя и стать успешным членом общества – личностью, профессионалом, гражданином (порядок зависит от характера принимаемой модели и образовательной парадигмы). В период формирования обществ, основанных на знаниях, миссия образования заключается в том, чтобы способствовать этому, научив человека учиться, самостоятельно мыслить и развиваться, уважать других людей, жить в мире с собой и ближними. В докладе ЮНЕСКО 1996 г. Жак Делор подчеркнул роль следующих тенденций современного мирового развития: мы стремимся приобщиться к мировой культуре, не утратив при этом идентичность и индивидуальность, приспособиться к переменам, не придавая прошлое забвению, жить насущными инте-

ресами, не пренебрегая долгосрочными перспективами. Судьба человечества, по словам Ж. Делора, зависит от принимаемых моральных идеалов и ценностей, и люди, пусть и не всегда осознанно, нуждаются в них. Мы будем исходить из того, что проблема принятия решений сегодня исключительно актуальна, а морально-культурные аспекты образования приобрели особое значение.

Понятие «культура», трактуемое как пространство смыслов, включает различные образы жизни, систему ценностей и традиций, преемственность которых для человека и общества в целом призвано обеспечить образование. Моральный аспект связан с воспитанием, неотъемлемым компонентом качественного образования. Ещё Ян Амос Коменский, величайший гуманист XVII века, выделил четыре основных добродетели, формирование которых определяет моральный облик ученика – рассудительность, умеренность, сила духа, чувство справедливости. При этом Я.А. Коменский акцентировал значимость умения трезво судить о вещах. Именно рассудительность способствует принятию рационального решения, ведь разум и душа являются двумя основаниями познания. Например, познание иной культуры невозможно без познания себя, и наоборот.

На заре XXI века перед учёными, политиками, всеми народами стоит задача построить и воплотить в жизнь такие модели образования, которые бы способствовали успешной интеграции каждого человека в информационные общества, основанные на знаниях, и преодолению когнитивных провалов. Эти модели должны быть универсальными с одной стороны, и приспособляемыми для решений конкретных задач – с другой, учитывая многофакторность решаемых проблем. Работа в этом направлении ведётся практически во всех странах мира и уже сегодня носит ин-



тернациональный характер (WSIS). Так, модель, предложенная профессором В.С. Меськовым на базе постнеклассической методологии, основана на принципе неэлиминируемости субъекта, который существует и реализуется в деятельности, задаваемой определёнными средами и соответствующими контентами. Принятие субъектом решений (осознанных, осмысленных, креативных, нравственно-обоснованных и гармоничных) начинается с момента обретения им знаний, смыслов, идей, моральных и эстетических ценностей. Знание, таким образом, не самоцель, но одна из стадий образовательного процесса – дверь, открывающая путь к вершинам самосовершенствования.

В.И. Чуешов  
(АУпПРБ, Минск)  
[tchoue@mail.ru](mailto:tchoue@mail.ru)

## О НЕКОТОРЫХ КОГНИТИВНЫХ АСПЕКТАХ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ КАК ЕГО МЕТОДОЛОГИИ И АРГУМЕНТОЛОГИИ

Теоретическая актуальность изучения когнитивных аспектов принятий решений в государственном управлении в наши дни обусловлена заметным разрывом конкретно-научных и философских знаний об используемом в государственном управлении мышлении и его видах, с одной стороны, и достигнутым уровнем развития теории государственного управления, с другой стороны.

Практическая актуальность изучения данного вопроса в первую очередь обусловлена ключевой ролью когнитивных сторон деятельности управленческих кадров в выборе и реализации различных стратегий государственного управления и строительства.

Государственное управленческое мышление является продуктом противоречивой истории той или иной государственности, теории и практики государственного управления и государственного строительства. С этой точки зрения, характерные для постсоветского государственного управленческого сознания представления о «божественной миссии верховной самодержавной власти, исходя из которой, все подданные должны были лишь ей служить, подчиняться и благодарить за ее милости», также являются продуктом истории. Эта история никогда не была чередой радикальных разрывов с прошлым и, можно согласиться с тем, что по отношению к особенностям досоветского государственного мышления «социализм

*Чуешов В.И.* О некоторых когнитивных аспектах принятия решений в государственном управлении как его методологии и аргументологии // РАЦИО.ru. 2013. Дополнительный выпуск. С.66-69.

здесь не внес ничего нового: он только поменял самодержца на вождя, а божественное предначертание на реализацию коммунистической идеологии». Неудивительно, что в такой когнитивной перспективе технологии мышления в сфере государственного управления нередко ограничивались лишь «выслушиванием, усвоением и исполнением высшей руководящей воли. Главное было: угодить власти, сделать ей приятное и взамен получить либо должность, либо иное благо» [1]. Иногда считается, что данная стратегия государственного мышления, основанная на, так сказать, трех «у» (уловить, угадать, угодить) чуть ли не исчерпывает всю когнитивистику государственного управления.

Вместе с тем, исторические особенности отечественного мышления в области государственного управления не следует понимать упрощенно. И усвоение и исполнение высшей руководящей воли, и ее улавливание, угадывание и угождение ей не исключает наличия у субъектов государственного управления других интеллектуальных способностей и профессиональных компетенций. Последние к тому же определяются предметным полем государственного управления, о конфигурации и особенностях которого в наши дни красноречиво свидетельствуют даже названия таких важнейших современных теорий государственного управления, как новый государственный менеджмент, институциональная и неинституциональная теория государственного управления, теория государственного управления как публичного выбора, сетевая теория государственного управления, синергетическая концепция государственного управления и пр. [2, с.10-50].

Изучение когнитивных аспектов государственного управления в полном объеме является достаточно сложной, комплексной, имеющей множество граней проблемой. Оно предполагает решение, по крайней мере, нескольких, внутренне связанных друг с другом

задач, лишь одной из которых является выявление когнитивных аспектов государственного управления, как сложной системе деятельности, отношений и коммуникации.

Когнитивистика тесно соприкасается с психологической наукой, в частности, с современной общей психологией, психологией интеллекта, дифференциальной психологией, патопсихологией и пр., к материалам которых и следует обращаться, в первую очередь, в процессе поиске ответов на вопросы об особенностях мышления в государственном управлении [3].

Однако, несмотря на то, что в таких, например, современных психологических концепциях когнитивного, как теория деятельности, когнитивная психология, бихевиоризм, гештальтпсихология, фрейдизм, психопатология и др. достаточно определенно артикулируется природа мышления вообще, в них обычно не заостряется внимание на его типах и специфике реализации в различных сферах деятельности. Более того, представленные в наши дни в различных психологических парадигмах представления о природе мышления вообще нередко не являются теоретически совместимыми друг с другом. Это объясняется не только различиями в их экспериментальной базе (к примеру, изучении особенностей человеческого мышления на материале изучения рефлексивного поведения животных в бихевиоризме или особенностей выбора животными и искусственными механизмами (в гештальтпсихологии и когнитивной психологии) алгоритма решения некоторой проблемы). Существенно различаются и философские основания различных психологических парадигм мышления, которые, как представляется, в любом случае являются методологическим мостиком от когнитивных представлений об особенностях мышления в государственном управлении, с одной стороны, к истолкованию специфики мышления в

сфере государственного управления с позиций его современной теории, с другой.

Следовательно, имеются основания предполагать, что когнитивные аспекты государственного управления, по меньшей мере, используемое в нем мышление, является не беспредпосылочной технологией ситуативных решений, а их философским мировоззрением, методологией и аргументологией.

### Список литературы

1. См.: *Атаманчук, Г.В.* Теория государственного управления / Г.В. Атаманчук. – М.: Омега-Л, 2004. – 320 с.
2. *Чуешов В.И.* Философские основания государственного управления // Государственное управление: от философских оснований до созидания сильного и процветающего государства. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2007. – 461 с.
3. См., например: *Брунер Дж.* Психология познания / Дж. Брунер. – М.: Прогресс, 1977. – 412 с., *Брушлинский А.В.* Мышление и прогнозирование / А.В. Брушлинский. – М.: Мысль, 1979. – 230 с., *Выготский Л.С.* Мышление и речь / Л.С. Выготский // Сочинения в 6-ти тт. – М.: Педагогика, 1982. – Т.2. – 504 с., *Давыдов В.В.* Виды обобщения в обучении / В.В. Давыдов. – М.: Педагогика, 1972. – 423 с., *Пиаже Ж.* Психология интеллекта / Ж. Пиаже // Избранные психологические труды. – М.: Прогресс, 1969. – 435 с., *Хрестоматия по общей психологии. Психология мышления* / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, В.В. Петухова. – М.: Из-во Московского ун-та, 1982. – 400 с., *Harman G.* Thought / G.Harman. – Princeton: Princeton university press, 1973. – 199 pp. и др.

А.Ю. Стрижов  
(ННГУ, Нижний Новгород)  
[strizhovay@gmail.com](mailto:strizhovay@gmail.com)

## ВЛИЯНИЕ "МЯГКОЙ СИЛЫ" НА ПРИНЯТИЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

«Мягкая сила» - термин профессора Гарвардского университета Дж. Ная. Им обозначается сфера нетрадиционного влияния на политику других государств, а если брать шире, то целых обществ. В основе «мягкой силы» лежит привлекательность политики и культуры конкретной страны. По мнению Дж. Ная, если представить мировую политику как игру в шахматы, то победа в современном мире зависит от признания, что игра носит трехмерный характер, и умелой («умной») стратегии на всех трех полях – военном, экономическом и «мягком» [1, с.29-30].

Нельзя сказать, что «мягкая сила» появилась лишь в 20 веке, скорее в это время появились широкие возможности направленного культурного воздействия. На наш взгляд, рождение возможности «мягкого» влияния можно связать с появлением дипломатии, как таковой. Отличие в характере «мягкой силы», допустим, 17-18вв. и 20-21вв. проходит только в широте охвата аудитории, на которую происходит влияние. Следовательно, разговор о форме воздействия может быть не так нетрадиционен для мировой истории.

Влияние может происходить как на отдельные сегменты (например, партийный аппарат «перестройки» в СССР, направляющий развитие страны в прозападном курсе), так и на общество в целом.

Порой история показывает примеры воздействия идеалов других стран на широкие слои общества. Обычно, если мы не касаемся времени широкого распространения Интернета, население не могло полу-

чать прямого культурного воздействия удаленно. Только через сам факт нахождения других граждан на своей территории, в рамках которого волей-неволей происходила культурная «ассимиляция». Известно, что во времена Людовика XIV военные действия велись почти постоянно (на эпоху Короля-Солнца пришлось четыре затяжные войны). Разве не могли солдаты (а в армии служили дворяне, то есть те, кто имел достаточное представление о своем короле) распространять представления о власти, престиже французского двора и т.д.?

Крах колониальных систем тоже не стоит искать исключительно в военно-экономической сфере. Параллельно с усложнением положения Индии в этом секторе, происходила и европеизация образования, правительственных структур, и самих мыслителей (так, например, в 1826г. Раммохан Рай основал «Брахмо самадж», религиозно-реформаторское движение, где признавалась важность и полезность европейской культуры. Распространилась мода на «западничество» в высших индийских кругах [2, с.19]), питавших, соответственно, общество собственными представлениями о свободе.

Отделяя продуктивную привлекательность той или иной страны в конкретных исторических условиях от современного варианта «мягкой силы», можно согласиться с Дж. Наем, что США, да и другие страны Новейшей истории, «часто эффективно (*направленно и осознанно* – прим. автора) использовали имеющиеся огромные ресурсы гибкой власти достижения желаемых целей» [1, с.109].

До начала информационной эры, - с широким проникновением Интернета в жизнь человека, - «мягкая сила» была просто действенной привлекательностью того или иного общества или страны в конкрет-

ном историческом моменте, и воздействие было вряд ли рациональным.

В наше время «мягкая сила» имеет возможность проявлять себя в обеих вариантах. Очевидно, что правительство, поддерживающее курс сближения с политикой другого государства чаще всего принимает рациональное решение – государственные лидеры осознанно перенимают успех другой страны. Тогда как для широких слоев общества привлекательной становится сама символика «успешности» другой страны, то есть более важным становится культурное проникновение (бренд «Coca-cola» как символ свободы в западном его понимании и т.п.).

*Закон подобия и закон соприкосновения (или заражения)* – это два принципа, по которым в XIX веке различал магию первобытных обществ известный этнограф Дж. Фрэнгер в своем монументальном труде «Золотая ветвь». Отчасти такую классификацию можно было бы перенести и на представление о том, каковы законы действия «мягкой силы». Закон подобия обращается к попытке общества повторить опыт того, чем оно восхищается (воспроизводя систему ценностей, как изображал древний грек, которого сочли мертвым, свое новое рождение, повторяя для этого весь обряд появления на свет [3, с.25]), то есть к имитации действий (в нашем случае – систему культурных и политических координат) последнего.

Закон соприкосновения в изначальном варианте означает, что «вещи, единожды находившиеся в соприкосновении, должны, будучи разъединенными, оставаться в симпатическом отношении. Чтобы не произошло с одной из них, то же должно произойти и с другой» [3, с.49]. Перенесенный в наш контекст этот закон означает, что ассоциация между объектом с субъектом «мягкого» воздействия проходит за счет приобретения символов чужой культуры (как уже бы-



ло приведено в примере выше – Соса-Сола как вдох западной интерпретации свободы).

*И решение скопировать политические реалии другой страны в отечественной действительности, и решение покупать или не покупать «Соса-Сола», могут быть и рациональными и иррациональными.*

Научно-технический прогресс дал в сочетании с увеличением числа грамотного населения в мире создал мощную силу общественного мнения, чье представление о привлекательности того или иного объекта может более осмысленным, не только эмоциональным. Это показывает необходимость уделять больше внимания рациональному принятию решений индивида. В отличие от представителя «галактики Гуттенберга», наш современник имеет больше информации об окружающем мире и его сложнее провести.

Так, заявление президента США Барака Обамы в августе 2013 года о намерении начать бомбардировку Сирии наталкивается на непривлекательность данной политики не только в мире, но и в самом американском обществе. Откровенное пропагандистское воздействие на граждан своей страны со стороны правительства представляется невозможным в виду утраты лимита доверия после череды недавних Интернет-разоблачений. Таким образом, влияние уже и на собственное общество требует более «умных» и тонких способов оказания воздействия, переходя от конкретных призывов к более осторожным, более «мягким» ходам.

### Список литературы

1. Най Дж. Гибкая власть: как добиться успеха в мировой политике. Перевод с англ. В.И. Супруна. – Н.: ФСПИ «Тренды», 2006. – 224с.
2. Юрлов Ф.Н., Юрлова Е.С., История Индии. XX век. – М.: Институт востоковедения РАН, 2010. – 920с.

3. *Фрэзер Дж.* Золотая ветвь: Исследование магии и религии. Перевод с англ. – М.: Политиздат, 1980. – 831с.