

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

ПОЛИТИЧЕСКАЯ  
ПСИХОЛОГИЯ

ХРЕСТОМАТИЯ





# ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОЛОГИЯ

## ХРЕСТОМАТИЯ

Допущено  
Министерством образования  
Российской Федерации в качестве учебного пособия  
для студентов высших учебных заведений,  
обучающихся по направлению подготовки  
и специальности «Политология»

Москва  
ИНФРА-М  
2002

УДК 159.9(075.8)

ББК (66+88)я73

П 50

Переводчики: Зорин В., Пищева Т.Н., Чигинцева А.Г., Шелекасова Н.П.  
Составитель: доктор философских наук, профессор Е.Б. Шестопап

П 50 **Политическая психология. Хрестоматия: Учебное пособие / Пер. с англ. Составитель профессор Е.Б. Шестопап. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 304 с. – (Серия «Высшее образование»).**

ISBN 5-16-000982-5

Представляемая читателю хрестоматия объединяет переводы ряда важнейших публикаций западных политических психологов в профессиональном журнале Международного общества политических психологов *Political Psychology*, вышедших в последние годы. Переводы и их научное редактирование выполнены аспирантами и сотрудниками кафедры политической психологии отделения политологии философского факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Данная хрестоматия может быть использована в качестве дополнительного учебного материала при изучении курса политической психологии. Она предназначена для тех, кто специализируется в области политической психологии. Эти тексты могут служить для анализа на семинарских и практических занятиях по курсу и дополняют учебник Е.Б. Шестопап по политической психологии, который одновременно выпускается издательством ИНФРА-М (Шестопап Е.Б. Политическая психология: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002).

ББК (66+88)я73

ISBN 5-16-000982-5

© Составление. Шестопап Е.Б., 2002

Редактор *Миронова Л.Е.*

Корректор *Морозова Е.А.*

Компьютерная верстка *Пряхина Н.Н.*

Художественное оформление «Ин-Арт»

ЛР № 070824 от 21.01.93

Сдано в набор 04.04.2002. Подписано в печать 25.07.2002.

Формат 60х90/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 19,0. Уч.-изд. л. 17,63.

Тираж 3000 экз. Заказ № 1472.

ISBN 5-16-000982-5



Издательский Дом «ИНФРА-М»  
127214, Москва, Дмитровское ш., 107.

Тел.: (095) 485-71-77

Факс: (095) 485-53-18. Робофакс: (095) 485-54-44

E-mail: books@infra-m.ru; http://www.infra-m.ru

Отпечатано с готовых пленок  
в РГУП «Чебоксарская типография № 1».  
428019, г. Чебоксары, типография № 1.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие .....	4
1. Дэвид Дж. Уинтер. Интеллектуальные задачи политической психологии .....	6
2. Джульетта Каарбо, Райан К. Бизли. Практическое руководство по применению сравнительного метода <i>case study</i> в политической психологии .....	23
3. Дэвид Дж. Уинтер, Маргарет Дж. Херманн, Уолтер Уайнтрауб, Стивен Дж. Уокер. Дистантное изучение личностей Дж. Буша и М. Горбачева: процедуры, портреты, политика .....	54
4. Дэвид Дж. Уинтер, Маргарет Дж. Херманн, Уолтер Уайнтрауб, Стивен Дж. Уокер. Дистантное изучение личностей Дж. Буша и М. Горбачева: развитие предсказаний .....	93
5. Пол Коуверт. Где <i>не место</i> доллару? Оценивая влияние личности президента .....	103
6. Мэрион Джаст, Энн Криглер. Создание образа лидерства: на примерах Клинтона и Уотергейта .....	149
7. Бетти Глэд. Передавая эстафету: трансформационное политическое лидерство от Горбачева до Ельцина; от Клерка до Манделы .....	174
8. Марк С. Пансер, Стивен Д. Браун и Кэти Виддис Барр. Формирование восприятия политических лидеров: кросснациональное сравнение .....	214
9. Уильям Фрейдман. «Вудро Вильсон и полковник Хаус» и политическая психобиография .....	246
10. Каролин Ф. Китинг, Дэвид Рэндалл, Тимоти Кендрик. Президентская физиогномика: измененные образы, измененное восприятие .....	280

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Представляемая читателю хрестоматия объединяет переводы ряда важнейших публикаций западных политических психологов в профессиональном журнале Международного общества политических психологов *Political Psychology*, вышедших в последние годы. К сожалению, выбор российских источников по данной тематике чрезвычайно узок. Между тем западная, особенно англоязычная, литература продолжает оставаться доступной немногим. Отсюда идея – сделать хрестоматию, составленную из переводных работ, дающих представление о предмете и методах современной политической психологии.

Переводы и их научное редактирование выполнены аспирантами и сотрудниками кафедры политической психологии отделения политологии философского факультета МГУ им М.В. Ломоносова. Данная хрестоматия может быть использована в качестве дополнительного учебного материала при изучении курса политической психологии. Она предназначена для тех, кто специализируется в области политической психологии. Эти тексты могут служить для анализа на семинарских и практических занятиях по курсу и дополняют учебник Е.Б. Шестопаля по политической психологии, который одновременно выпускается издательством ИНФРА-М (Шестопаля Е.Б. Политическая психология: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002).

Специальное внимание при подборе материалов для хрестоматии было уделено не только темам, наиболее актуальным для российского читателя (предмет политической психологии, личность политического лидера, особенности лидерства в период трансформации политических систем, политическое восприятие), но главным образом – знакомству российского читателя с новыми методами исследования этих проблем (психобиография, Q-сортировка, различные методы дистантного изучения личностей политических деятелей).

Особое значение мы придаем публикации практического руководства по применению метода *case-studies* в политической психологии. В отечественной литературе подробное изложение этого

метода дается впервые. Между тем этот метод нашел широкое применение в политической и исторической науках и дает прекрасные результаты при изучении объектов, имеющих уникальный характер и требующих прежде всего качественного подхода.

Мы надеемся, что в будущем сможем продолжить эту работу и предложим читателям новые выпуски хрестоматии по курсу политической психологии.

*Составитель  
профессор Е.Б. Шестопаля,  
доктор философских наук,  
зав. кафедрой политической  
психологии философского  
факультета  
МГУ им. М.В. Ломоносова*



# 1. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ\*

Дэвид Дж. Уинтер,  
Отделение психологии,  
Университет штата Мичиган

## Интеллектуальные задачи политической психологии

Я полагаю, что в число наиболее характерных проблем XX в. (которых наши предки в 1899 г., возможно, и не ожидали от нового столетия) входят такие проблемы, как власть, секс и насилие – как самостоятельно, так и в разнообразных комбинациях. К каждой проблеме можно подходить в рамках различных дисциплин, но особенно – психологии и политической науки. В силу того, что политическая психология как междисциплинарная область знаний направлена на изучение сложных и взаимосвязанных отношений этих двух дисциплин, я полагаю, что она обладает уникальным балансом для понимания соединения власти, секса и насилия. Я считаю, что понимание психологической, социально-структурной и культурной динамики этих проблем должно стать неотложной задачей политической психологии – если мы действительно хотим выжить в будущем столетии.

Здесь я хочу остановиться на этих проблемах подробнее. Я полагаю, что со стороны политических психологов заслуживают специального внимания три обширные темы: 1) более глубокая природа стремления к власти, которое, особенно в контексте воспринимаемых «различий», часто приводит к насилию; 2) появление самих «различий»<sup>1</sup>, для которых, возможно, пол (гендер) является основой, прототипом или шаблоном; 3) выяснение того, могут

\* Президентское послание 2-му годовичному собранию Международного общества политических психологов. Амстердам, 1999 – Winter, David G. An Intellectual Agenda for Political Psychology. Amsterdam, July 19, 1999.

<sup>1</sup> См.: MacKinnon Difference and Dominance. In: *Feminism unmodified: Discourses on Life and Law*. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1984.

ли люди и общества жить «вне» власти и «различий». Для каждой темы я намерен предложить некоторые вопросы, которые политическая психология может поставить, и тот вклад, который мы можем внести.

## Понимание мотивов стремления к власти

*Диагноз: Что на самом деле означает стремление к власти?*

Во-первых, о власти и стремлении к власти. Многие исследователи (Winter, 1999a) считают, что возможны два фундаментально различных вида стремления к власти. Один называется «наступательным», или агрессивным, т. е. он происходит из чувства всемогущества (*omnipotence*) и призванности (*entitlement*). Такое *прямое стремление к власти* среди взрослых, как считается, вырастает из опыта раннего детства, связанного с позитивным подкреплением самоутверждения (*assertive*) и агрессивного поведения (McClelland & Pilon, 1983). Другой вид – «защитный». Это стремление к власти, как считается, имеет корни в чувстве слабости и неполноценности. Здесь *власть выступает как компенсация*: взрослые, которые стремятся к власти, в этом случае в действительности лишь пытаются преодолеть чувство слабости или низкую самооценку, корни которой – в ранних переживаниях безвластия и опыта переживания на себе власти других (George, 1968). Представление о том, что стремление к власти – это только компенсация, особенно популярно среди оптимистов, которые не любят власть (возможно, особенно среди американцев), так как оно предлагает объяснение того, как изначально «добрые» люди могут, тем не менее, обладать «дурной» (злой) властью.

Для политической психологии важен вопрос, действительно ли существуют два фундаментально разных вида стремлений к власти или один просто маскирует другой? И если их два, то какие между ними существуют взаимоотношения? Имеют ли они разные источники? Следует ли нам в ответ использовать разные тактики?

Мы находим полезную аналогию у Джервиса (Jervis, 1976), который в международных отношениях разграничивает «сдерживание» (*deterrence*) и «спиральные» кризисы. Защитная, компенсаторная власть может быть сопряжена со спиралью гонки вооружений (как в 1914 г.). Страх или чувство слабости, которые лежат в основании этого вида стремления к власти, вероятно, можно

смягчить. В отличие от этого другие виды агрессии можно лишь усугубить умиротворением (как в Европе перед второй мировой войной); им можно противопоставить только политику сдерживания. Мотивационной основой этого вида агрессии может служить *наступательная власть*. Как считает Джервис, существенно важно правильно поставить диагноз, потому что политика, которая соответствует одному типу кризисов (и соответственно одному виду власти), почти наверняка приведет к катастрофе, если ее применить к другому виду агрессии. Итак, возникают вопросы: существует один или два вида власти и как их различать? Ответы на них, очевидно, будут опираться на социальную психологию, психологию личности и психологию развития, а также на систематические и сравнительные исследования международных отношений.

### Усмирение власти

Если стремление к власти всегда существовало в истории людей и иногда даже приносило пользу, то как в этом случае мы можем укрощать, сдерживать и контролировать власть с тем, чтобы жить с ней в мире? На индивидуальном уровне предложено множество механизмов контроля. Например, З. Фрейд (*Freud*) считал, что наши деструктивные властные инстинкты могут усмиряться «мягким» голосом человеческого разума, а также когда «в игру включается Эрос, их соперник». Другие психологи предлагают многообразные механизмы. Например, в один разряд методов сдерживания власти и агрессивных мотивов входят такие понятия, как *саморегуляция* (*Carver, 1998; Heckhausen & Dweck, 1998; Shoda, Mischel & Peake, 1990*), *эмоциональная грамотность (intelligence)* (*Salovey, Hsee & Mayer, 1993*), *запрет (inhibition)* (Каган, Снидман и Аркус), *подавление деятельности* (*McClelland & Boyatzis, 1982*), *эго-контроль* (*Block & Block, 1980*), *ответственность* (*Winter & Barenbaum, 1985*) и *зрелость* (*McClelland, 1975*). И напротив, эти же свойства можно описать от противоположного: низкий уровень *импульсивности* (*Eysenck, 1987; Gray, 1987; Revelle, 1987*) или *стремления к чувственным переживаниям* (*Zuckerman, 1994*).

В последние годы психологи демонстрируют возросший интерес к пониманию многообразных когнитивных механизмов, с помощью которых люди управляют своими эмоциями и контролируют их проявление – осознанно и имплицитно (например, *Gross, 1998; Nolem-Hoeksema, 1998; Rusting & Nolem-Hoeksema, 1998*).

В недавнем исследовании Цурбригена (*Zurbriggen, 2000*) показано, как мотивация власти у мужчин в комбинации с определенными когнитивными конструкциями, связывающими понятия «власть» и «сексуальность», повышает вероятность того, что они будут проявлять сексуальную агрессию в отношении женщин. Открытия Цурбригена предполагают, что когнитивные ассоциации между властью и сексом могут видоизменяться путем своего рода «метафорической перенастройки». Эти открытия исследователей опираются на лабораторное изучение, поэтому они направлены главным образом на изучение механизма депрессии и других клинических проблем. Политические психологи имеют и навыки для адаптации и применения этих открытий в изучении контроля над властью и агрессией в реальном политическом контексте, опираются на работу институциональных структур и культурные контексты.

Понимание того, как можно контролировать власть, приходит из разных наук. Например, контроль над властью и прочими «влечениями» является центральным вопросом в философии и теологии. Так, христианские теологи в течение столетий утверждали, что такие «христианские добродетели», как терпение и умеренность, среди прочих (*Mitchell, 1958*) могут сдерживать «позывы плоти» (хотя вряд ли можно найти весомые доказательства тому, что христианские политические лидеры сумели достигнуть заметных успехов в претворении христианских добродетелей и, тем самым, в контроле над своим стремлением к власти).

Контроль над властью также может осуществляться на социальном, или институциональном, уровне. Конечно, это тема является главной в политической науке, но это также и любимая тема в литературе, особенно в эпоху Ренессанса и елизаветинскую эпоху. Например, в *Troilus and Cressida* Шекспир утверждал, что власть можно сдерживать только «званием», что в его времена, кажется, означало «место» или «положение на шкале достоинства», иными словами – стабильную структуру власти.

Предположение, что мир станет лучше, если все люди будут держаться «своего места», или положения, однако вряд ли работает в современном мире. В век, ориентированный на свободу и подвижность, люди скорее предпочтут прислушаться к призыву Монтескье установить общественный контроль над властью: если «опыт показывает, что каждый человек, наделенный властью, склонен ею злоупотреблять», то необходимо, чтобы «власть контролировалась

властью». Этой философской основой доктрины разделения властей руководствовались составители конституции Соединенных Штатов Америки. С «институциональной» точки зрения задачей политических психологов является определение того, какие структурные механизмы наиболее успешно позволяют сдерживать и контролировать чрезмерные стремления к власти индивидов и коллективов.

### Что делает власть с людьми?

Власть меняет людей. Власть определенно может травмировать тех, на кого она направлена. На самом деле она может быть наиболее постоянной и непосредственной причиной того, что мы называем посттравматическим синдромом стресса (post-traumatic stress disorder, PTSD). Как можно диагностировать и затем излечивать эти «травмы власти»? Таким лечением как раз и должны заниматься политические психологи, на практике применяющие свои знания: в переговорах и при посредничестве (как официальном, так и неформальном – *track 2*), в работе с группами беженцев, которые стали привычными во многих регионах современного мира, и даже в практике индивидуальной и групповой терапии.

Власть придержащие могут легко терять чувствительность к последствиям своих действий и утрачивать человечность в поступках (*Kipnis, 1926*). Или они могут испытать «выжженность властью» (*power burnout*) (*Golembiewski, 1996*), угрожающее позитивному воздействию их лидерства. Может ли это «выжигание властью» быть производным от *PTSD*, говоря словами Канетти, «жалом» власти (*Canetti, 1962*)? Как можно избежать этих «метафизических воздействий» власти?

Я полагаю, чтобы изучать обе эти проблемы, политические психологи должны достигнуть стратегического равновесия – с одной стороны, они опираются на социальные науки, а с другой – они живут в реальном мире властных отношений. Мы должны помнить, однако, что нужно размышлять и возвращаться к процессам обучения, консультирования, помощи и даже лечения: так как они также представляют собой проявления власти со всеми присутствующими им рисками<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> *Lakoff and Coyne (1993)* указывают, что Дора (первый пациент З. Фрейда в его психоаналитических опытах) была жертвой власти: власти взрослых, которые ее постоянно обманывали, и власти самого Фрейда, который, настаивая на своих интерпретациях ее состояний, попадал в ту же категорию и воспринимался как обманщик (см. также у *Maddi, 1993*).

## Причины возникновения различий

Выбирая цели для своей власти, мы создаем, раздуваем и спекулируем различиями между нами. В мире политики эти создаваемые различия составляют основу *национализма* – еще одного явления, возрождение которого в конце XX в. удивило и ученых, и политиков (*Moynihan, 1993*). Возможно, самая важная черта этих создаваемых различий состоит в том, что это – именно *конструкции*. За общечеловеческой тенденцией классифицировать людей может стоять некая эволюционная основа, которая определяет, как действительно проведены категориальные границы, их проницаемость и возможность их изменять. Между отдельными обществами и людьми (*Lakoff, 1987; Sinadius, 1999; Sinadius & Pratto, 1993*) существуют большие различия. «Различия» могут основываться на языке, религии, цвете кожи, гендере или сексуальной ориентации. Очень часто сходство возникает из высокоабстрактного чувства общей истории (или даже литературы) как общего «воображаемой общности» (*Arnold, 1983; Hall, 1989*). Отчетливость отдельных границ в разных контекстах может меняться: люди, которые, возможно, не имели контактов в «привычных» социальных условиях (в своей стране), могут взаимодействовать как близкие друзья в далекой стране (*Mead, 1942*). Иногда, несмотря на все потенциальные различия, гетерогенное население с течением времени становится в некотором смысле хорошо сплоченным (например, 13 британских колоний в Америке, еврейское население Израиля, бразильцы). И наоборот, население, возникающее как однородное, может, тем не менее, видеть внутри себя значительные различия. Так, голландцы – которых многие иностранцы считают гомогенной и одной из самых космополитичных наций в Европе – подчас отделяют себя от фризов (которые живут на севере Нидерландов в провинции Фризия, говорят на фризском языке, который отличается от голландского). А известное соперничество между Амстердамом и Роттердамом определенно подогревается тем, что З. Фрейд назвал «нарциссизмом малых различий» (*Freud, 1930, 1960*).

Структура различий меняется. В последние десятилетия прошлого века мы видели, например, как шаткая категория этнополитической идентичности «югослав» раскололась на множество различных компонентов. С другой стороны после столетий вражды

люди, которые называли себя *deutsch* и *francais*, наконец-то стали называть себя *allemand* и *franzosisch* и просто «европейцами».

Какие психологические механизмы ведут к углублению и упрочнению различий на основе параметров гендера (пол), сексуальной ориентации, этничности, расы, языка, религии, общественного класса или региона? Современные концепции правого авторитаризма (Altemeyer, 1996) и ориентации на социальное господство (Sinadius, 1999, также см. Pratto, Sinadius & Malle, 1994) предлагают многообещающие ориентиры. В то же время я считаю, что нужно также изучать механизмы, которые работают в противоположном направлении, т.е. «механизмы включения», связывающие различия в большие целостности. В качестве примеров можно привести эмпатию, любознательность, когнитивную сложность и чувство космополитической идентичности. Такие механизмы наиболее вероятно усиливаются по мере накопления различного опыта, по крайней мере при определенных условиях – высшее гуманитарное образование (Feldman & Newcomb, 1969). Перед новизной, неопределенностью или возможной угрозой эти механизмы ведут людей к сближению и изучению, а не к тому, чтобы они кинулись чертить границы на песке.

Что приводит в действие правый авторитаризм и ориентацию на социальное господство вместо «механизмов включения»? В исследованиях Альтемейера (Altemeyer, 1988) предполагается, что восприятие внешней угрозы и убежденность в собственной правоте (часто опирающаяся на определенные религиозные убеждения) являются главными предпосылками «появления различий» и их обычного следствия – предрассудков. Лежащие в основе этого процессы можно увидеть на примере принципа социальной категоризации Теджфела (Tajfel, 1957, 1981), согласно которому *ценность* или *эмоциональная релевантность* (в данном случае угроза и чувство собственной правоты) ведут к растягиванию шкалы, которую мы используем для оценки измерений различий, релевантных для ценности или эмоции. (Для описания этого процесса Теджфел приводит пример «эластичного правителя».)

## Наше человеческое наследие

Стремление к власти и возникновение различий могут быть как раз теми двумя ключевыми психологическими механизмами, ко-

торые лежат в основе характерной для нашего столетия триады: власть – секс – насилие. Данные лабораторных исследований и опросов (Winter, 1973) свидетельствуют о том, что переменные, отражающие эти два механизма (мотивация власти и авторитаризм), не взаимосвязаны, хотя оба и приводятся в действие (среди прочих условий) восприятием угрозы. Я хочу обратиться к еще одной истории о возможных эволюционных корнях этих двух механизмов в ранней предыстории человека как вида. Способность создавать различия может помочь людям (как и всем организмам) отличать «жертву» от «равного» и «хищника». Такая категоризация с сопутствующим ей преувеличением «угрозы» или «возможности» облегчит выбор соответствующей реакции – драться, бежать или бояться. Все эти реакции усиливаются симпатической нервной системой, которая связана (McClelland, 1982) с психологическим механизмом мотива власти. Эти два механизма могут обеспечить наше выживание и процветание как вида; но в наше время они связаны с технологией (Lorenz, 1966) и поэтому приводят к появлению различий, распространению угрозы и стремлению к власти. (Peterson, Doty & Winter, 1994, о когнитивно-мотивационной «модели» того, как взаимодействие этих механизмов способствует агрессии.)

## Жизнь по ту сторону власти и различий

### По ту сторону власти

Способны ли люди отказываться от власти? Несмотря на всю притягательность власти, некоторые люди в определенных обстоятельствах могут перешагнуть через стремление к власти<sup>3</sup>. В литературе ярким примером является персонаж пьесы Шекспира «Буря» Просперо. По ходу пьесы Просперо использует свою магическую власть для установления контроля над островом, поработывает местного жителя Калибана, призывает бурю, которая разбивает вражеские корабли, и чрезмерно оберегает свою дочь Миранду. В конце четвертого акта он торжествует: «Падите пред моей милостью, все враги мои». И чуть позже он неожиданно приказывает отпустить своих врагов, объявляя: «мои чары рассеются»,

<sup>3</sup> Хоббс живо подметил у власти свойство привязываться и расширяться. Он замечает: «природа власти... похожа на тяжелые движущиеся тела, которые чем дальше идут, тем больше набирают скорость» (Hobbes, 1651/1950).

«от этого грубого колдовства я отрекаюсь», «я распушу моих слуг» и «я утоплю свою книгу» (символ его власти).

Что произошло? Отчего эта внезапная перемена? В словах Просперо ответа нет. Однако в постановке на Стратфордском фестивале (Онтарио) в 1999 г. актер Уильям Хант незабываемо сыграл эту сцену. После слов «пред моей милостью, все враги мои» он молчал, казалось, целую вечность, а его голова медленно опускалась на грудь, и торжествующая улыбка уступила место сначала безучастному выражению пустоты, а затем выражению отчаяния. Кажется, что изменение позы и выражения лица Ханта говорит о том, что наслаждение властью – это иллюзия, что, *добившись ее однажды, от нее уже нельзя получать удовольствие*. То же самое отмечали такие разные авторы, как З. Фрейд, при обсуждении инстинктов смерти и агрессии, и А. Камю – в пьесе о римском императоре Калигуле (*Camus*, 1964).

Еще один ключ к пониманию мотивов отречения Просперо можно найти в строчках, непосредственно предшествующих сцене отречения. Например, его духовник Ариэль сообщает о глубоко эмоциональном истощении плененных врагов Просперо: они «исполнены скорбью и страхом» и «слезы текут по его бороде, словно зимний дождь». «Если ты сейчас посмотришь на них, – утверждал Ариэль, – твое сердце смягчится». Просперо изумляется тому, что если Ариэль, «который не более чем пустое место», может чувствовать их горе, то он сам, который «такой же, как они», должен испытывать более сильное сострадание к их положению. Другими словами, *чувство эмпатии* может быть одной из *предпосылок отречения от власти*. Против своего «гнева» Просперо мобилизует свой «благородный разум», понимая, что добродетель – явление «более редкое», чем месть. Его враги покаялись; именно ментальная трансформация, а не дальнейшее страдание привела к «единственной цели, к которой я стремился».

Также могли быть и менее значимые предпосылки. В непосредственно следующих за этим сценах дочь Просперо находит пару в лице Фердинанда («Тебе сейчас я отдал треть моей жизни»). Во время праздника Просперо участвовал в зрелищном шествии, представляющем богинь Ирис, Цереру и Юнону, чтобы отпраздновать и «благословение свадьбы», и «рост земли». В конце шествия он провозглашает:

*И как непрочная ткань этого видения,  
Покрытые облаками башни, пышные дворцы,  
Величественные храмы, сам великий мир,  
Да, все, что он вмещает, растворится,  
Как это пустое шествие рассеялось,  
Не оставив и руин.*

В конце он признается, что «наша короткая жизнь погружена в сон», а его «старый разум неспокоен».

Таким образом, мы видим, что Просперо незадолго до отречения от власти выполнил главную задачу любого живого существа: он воспитал следующее поколение и увидел, как оно вошло в вечный жизненный круг обязательств и рождения. Просто возраст, или этап жизни, может стать ключевым фактором отречения от власти. Я полагаю, что эта пьеса Шекспира содержит множество подсказок для политических психологов, заинтересованных в понимании того, как люди могут жить «по ту сторону власти».

#### *По ту сторону различий*

Помимо того, что мы пытаемся преодолеть и контролировать наше стремление к власти, мы также можем попытаться разрушить созданные нами «различия». Несмотря на то что приход космополитической глобальной экономики содержит потенциал для злоупотребления и угнетения, она же может действительно помочь: к «чужим» компакт-дискам с поп-музыкой, автомобилям «Тойота» и логотипу *Windows* мы менее склонны приклеивать ярлык «чужое». Однако не стоит преувеличивать: афоризм Фридмана (*Friedman*, 1996), что «никогда две страны, в которых есть «Макдоналдс», не воевали друг против друга», был, к сожалению, опровергнут в 1999 г. войной между НАТО и Сербией.

В истории человечества космополитизм был более могущественной силой, чем национализм и различия, как минимум в нескольких случаях. Так, во времена Римской империи фразу *Civis Romanus sum* (Я гражданин Рима) многие провинциалы с периферии империи произносили с гордостью. Даже св. Павел, фанатик-еврей, который помог создать и распространить новую религию, без колебаний утверждал, что он – гражданин Рима, и, когда попал в тюрьму, обращался непосредственно к Цезарю. И даже когда местный национализм начал разрываться на части многонациональную империю Габсбургов, некоторые провинциалы с гордос-

тью продолжали состоять на гражданской службе в Вене, «в центре мира» (Michener, 1983). В недавнее время одно из самых резких отречений от квебекского национализма в пользу мировой, космополитической идентичности – озаглавленное «Квебек меня убивает» – было написано Элен Жютра (Jutras, 1995), молодой образованной, франкоговорящей женщиной, выросшей в самом сердце квебекского национализма. Она сокрушается по поводу того, что «то, что я ценю – знание, интеллектуальное развитие, – здесь не найти», и приходит к заключению: «Квебек не удовлетворяет меня». С точки зрения политической психологии задача состоит в том, чтобы выделить те психологические, социальные и политические структурные факторы, которые противодействуют появлению различий и питают чувство сопричастности, космополитизма, а не узкого национализма.

### Создание междисциплинарной науки

С моей точки зрения неотложной задачей политической психологии является улучшение нашего понимания природы власти, секса и насилия, поскольку они представлены на политической арене совместно. Как следует политическим психологам продвигаться к достижению такой амбициозной цели? Как им лучше всего учиться и приготовить себя к решению этой задачи?

#### Что может дать психология

Я предлагаю сначала рассмотреть уникальные возможности каждой из двух главных дисциплин, составляющих нашу междисциплинарную науку: психологии и политической науки. Не касаясь специфических исследовательских технологий (экспериментов, обзоров, оценки личности, статистических процедур), психология проявляет серьезный интерес к проблемам методики. Обычно психологи имеют хорошую подготовку для разработки систематичных данных. В политической психологии это может привести к развитию новаторских способов измерения сложных абстрактных процессов (Simonton, 1990). Кроме того, психологи склонны думать в операциональных терминах. Это означает, что любая переменная действительно определяется только с помощью особых операций и в конкретных контекстах, которые используются для ее измерения. И далее, эти самые «операции» могут представлять собой либо больше, чем о них думает исследователь (например,

иностраные элементы, которые исследователь по незнанию привнес в процедуру измерения), либо меньше (например, повышенное значение, приписываемое исследователем, но не отраженное ни в каких особых операциях). Иными словами, «документ – это только документ; все остальное – предположения». Психологи часто подвергают безжалостной проверке валидность своих (и не только своих) данных; и этот навык позволит сделать полезный вклад в политико-психологическое исследование.

#### Что может дать политическая наука

Однако одной психологии оказывается недостаточно, так как психологи подготовлены к пониманию социальных и политических феноменов главным образом на индивидуальном уровне или в терминах универсальных процессов, протекающих также на индивидуальном уровне. Поскольку политологи лучше подготовлены к размышлениям в терминах структуры и сложности, они способны корректировать чрезмерную «психологизацию» процессов. Структуры имеют свою собственную динамику и психологические силы, а также формируют и сдерживают выражения индивидуальной психологии. Более того, политологи могут точнее устанавливать различие между иллюстрированием отношения (например, того, что некая психологическая переменная возрастает или уменьшается перед эскалацией конфликта) и объяснением события (например, комплекса факторов, которые привели к первой мировой войне и вместе с тем породили некоторые характерные психологические переменные в соответствующих документах).

#### По ту сторону психологии и политической науки

Однако я считаю, что по-настоящему здоровая и волнующая умы политическая психология будет опираться не только на эти две науки. В ней есть – или должно быть – место для выводов других наук. Например, историки имеют возможность привлечь внимание к факторам, которые ускользают из операциональных определений. Так, историк Джолл (Joll, 1968) подчеркивает роль «невывысказываемых предположений» – убеждений, ценностей, эвристических и рабочих гипотез, которые настолько «очевидны», что не нуждаются в констатации и поэтому могут не появляться в официальных документах или разнообразных описательных публикациях.



Исторический подход может защитить психологию и политическую науку от присвоения себе «причинной уникальности», потому что на самом деле существует масса других «каузальных» путей, которые могут привести к тем же выводам. Иными словами, отдельные события и результаты могут стать понятными только с учетом поступков участников, психологических сил и даже структур. Например, в 1945 г. президент США Гарри Трумэн «решил» сбросить атомную бомбу. Несомненно, это решение отражало некоторые психологические свойства – решительность и жесткость Трумэна (сильная властная мотивация), «зацикленность» на президентстве после смерти Рузвельта, его уверенность в военных и т. д. Другой президент мог бы принять такое же решение по другим причинам, в силу иных свойств личности, но это решение и сама бомба были бы соотносимы. И если бы Соединенные Штаты не применили ядерное оружие в 1945 г., то именно по тем же самым причинам оно могло бы быть применено позднее другими странами в других конфликтах и ситуациях. Иными словами, не имея предшествующего опыта или знания о разрушительной силе атомной бомбы (это знание помогло удержать американских и советских лидеров в ходе кубинского ракетного кризиса), политические лидеры могли бы применить атомное оружие в ряде кризисов периода холодной войны (Корея, Вьетнам) или в многочисленных конфликтах между Индией и Пакистаном, Израилем и арабскими государствами. Таким образом, хотя на конкретное решение Г. Трумэна и повлияли некоторые аспекты его личности, применение ядерного оружия – неважно, где и когда – могло иметь ряд различных каузальных путей.

Наконец, я полагаю, что важный вклад в политическую психологию может внести классическая литература. (Здесь приводился пример из Шекспира и других авторов.) Хорошие писатели похожи на хороших врачей: пусть им не хватает (или они сами избегают) экспериментальных навыков, операциональных дефиниций и статистической пиротехники, но их интуиция и проницательность относительно человеческой природы, их понимание природы власти, секса и насилия, их проникновение в самую суть взаимоотношений людей и государств часто могут превосходить то, чего мы можем добиться средствами систематического анализа.

Короче говоря, я представляю политическую психологию как широкую междисциплинарную науку, более широкую, чем пред-

лагают названия двух ее составных частей. Скорее всего, лучшее, что мы можем сделать, – это придать нашей работе более широкий масштаб, по крайней мере в смысле ее источников вдохновения. И в качестве заключительного вывода можно утверждать, что лучшие ученые и практики – это те, у кого есть широчайшая интеллектуальная подготовка и человеческий опыт.

## Библиография

- Altemeyer R. *Enemies of freedom: Understanding right-wing authoritarianism*. San Francisco: Jossey-Bass, 1988.
- Altemeyer R. *The authoritarian specter*. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1996.
- Anderson B. R. O'G. *Imagined communities: Reflections on the origin and spread of nationalism*. L.: Verso, 1983.
- Blight J. G. *The shattered crystal ball: Fear and learning in the Cuban Missil Crisis*. Savage: Rowman & Littlefield, 1990.
- Block J. H. & Block J. The role of ego-control and ego-resiliency in the organization of behavior. In: Collins W. A. (Ed.) *Minnesota Symposia on Child Psychology*, 1980. Vol. 13, pp. 39–101. Hillsdale: Erlbaum.
- Camus A. *Caligula and Cross Purpose*. Harmondsworth: Penguin Books. (Original work published 1944), 1965.
- Canetti E. *Crowds and power*. N.Y.: Viking, 1962.
- Carver C. S. *On the self-regulation of behavior*. Cambridge (UK): Cambridge Univ. Press, 1998.
- Eysenck H. J. The place of anxiety and impulsivity in a dimensional framework. *Journal of Research in Personality*, 1987. 21. 489–492.
- Feldman K. A., & Newcomb, T. M. *The impact of college on students*. San Francisco: Jossey-Bass, 1969.
- Freud S. Future of an illusion. In: Strachey J. (Ed. & Trans.) *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud* (Vol. 21, pp. 1–56). L.: Hogarth Press. (Original work published 1927), 1961.
- Freud S. Civilization and its discontents. In: Strachey J. (Ed.) *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud* (Vol. 21, pp. 57–145). L.: Hogarth Press. (Original work published 1930), 1961.
- Freud S. Outline of psycho-analysis. In: Strachey J. (Ed. & Trans.) *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud* (Vol. 23, pp. 144–207). L.: Hogarth Press. (Original work published 1940), 1964.

- Freud S. Why war? In: Strachey J. (Ed. & Trans.) The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud (Vol. 22, pp. 197–215). L.: Hogarth Press. (Original work published 1933), 1964.
- Friedman T. L. Big Mac I. *The New York Times*, 1996. December 8, IV 15.
- Friedman T. L. The Lexus and the olive tree. N.Y.: Farrar Straus Giroux, 1999.
- George A. L. Power as a compensatory value for political leaders. *Journal of Social Issues*, 1968. 24(3). 38–43.
- Golembiewski R. T. Global burnout: A worldwide pandemic explored by the phase model. Greenwich: Jai Press, 1996.
- Gray J. A. Perspectives on anxiety and impulsivity: A commentary. *Journal of Research in Personality*, 1987. 21. 493–509.
- Gross J. J. The emerging field of emotion regulation: An integrative review. Review of General Psychology: Special Issue: *New directions in research on emotion*, 1998. 2. 271–299.
- Hall E. Inventing the barbarian: Greek self-definition through tragedy. Oxford: Oxford Univ. Press, 1989.
- Heckhausen J. & Dweck C. S. (Eds.) Motivation and self-regulation across the life span. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1973.
- Hobbes T. Leviathan. N.Y.: Dutton. (Original work published 1651), 1950.
- Jervis R. Perception and misperception in international politics. Princeton: Princeton Univ. Press, 1967.
- Joll J. 1914: The unspoken assumptions. L.: Weidenfeld and Nicolson, 1968.
- Jutras H. Qu'bec is killing me. Ottawa: Golden Dog Press, 1995.
- Kagan J., Snidman N. & Arcus D. On the temperamental categories of inhibited and uninhibited children. In: Rubin K. H. (Ed.) Social withdrawal, inhibition, and shyness in childhood (pp. 19–28). Hillsdale: Erlbaum, 1993.
- Kipnis D. The powerholders. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1976.
- Lakoff G. Women, fire, and dangerous things: What categories reveal about the mind. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1987.
- Lakoff R. T. & Coyne J. C. Father knows best: The use and abuse of power in Freud's case of Dora. N.Y.: Teachers College Press, 1993.
- Lorenz K. On aggression. N.Y.: Harcourt, Brace & World, 1966.
- MacKinnon C. A. Difference and dominance. In: Feminism unmodified: Discourses on life and law (pp. 32–45). Cambridge: Harvard Univ. Press, 1984.
- Maddi S. R. The victimization of Dora. *Psychology Today*, 1974. September. 8(4), 90–94.
- McClelland D. C. Power: The inner experience. N.Y.: Irvington, 1975.
- McClelland D. C. The need for power, sympathetic activation, and illness. *Motivation and Emotion*, 1982. 6. 31–41.
- McClelland D. C. & Boyatzis R. E. The leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 1982. 67. 737–743.
- McClelland D. C. & Pilon D. A. Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1983. 44. 564–574.
- Mead M. And keep your powder dry: An anthropologist looks at America. N.Y.: Morrow, 1942.
- Michener J. A. Poland. N.Y.: Random House, 1983.
- Mitchell B. The grace of God. In: Mitchell B. (Ed.) Faith and logic (pp. 149–175). L.: Allen & Unwin, 1958.
- Montesquieu B. de The spirit of the laws. N.Y.: Hafner. (Original work published 1748), 1949.
- Moynihan D. P. Pandaemonium: Ethnicity in international politics. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1993.
- Nolen-Hoeksema S. Ruminative coping with depression. In: Heckhausen J. & Dweck C. S. (Eds.) Motivation and self-regulation across the life span (pp. 237–256). N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1998.
- Peterson B. E., Doty R. M. & Winter D. G. Laboratory tests of a motivational-perceptual model of conflict escalation. *Journal of Conflict Resolution*, 1994. 38. 719–748.
- Pratto F., Sidanius J., Stallworth L. M. & Malle B. F. Social dominance orientation: A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1994. 67. 741–763.
- Revelle W. Personality and motivation: Sources of inefficiency in cognitive performance. *Journal of Research in Personality*, 1987. 21. 436–452.
- Rusting C. L. & Nolen-Hoeksema S. Regulating responses to anger: Effects of rumination and distraction on angry mood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1998. 74. 790–803.
- Salovey P., Hsee C. K. & Mayer J. D. Emotional intelligence and the self-regulation of affect. In Wegner D. M. (Ed.) Handbook of mental control (pp. 258–277). Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1993.
- Shoda Y., Mischel W. & Peake P. K. Predicting adolescent cognitive and self-regulatory competencies from preschool delay of gratification: Identifying diagnostic conditions. *Developmental Psychology*, 1990. 26. 978–986.
- Sidanius J. Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1999.
- Sidanius J. & Pratto F. The inevitability of oppression and the dynamics of social

- dominance. In: Sniderman P. M. (Ed.) *Prejudice, politics, and the American dilemma* (pp. 173–211). Stanford: Stanford Univ. Press, 1993.
- Simonton D. K. *Psychology, science, and history: An introduction to historiometry*. New Haven: Yale Univ. Press, 1990.
- Tajfel H. Value and the perceptual judgment of magnitude. *Psychological Review*, 1957. 64. 192–204.
- Tajfel H. *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1981.
- Taylor T. D. *Global pop: World music, world markets*. N.Y.: Routledge, 1997.
- Winter D. G. *The power motive*. N.Y.: Free Press, 1973.
- Winter D. G. What does power «do» for you and to you, and what can we do to power? Paper presented at the annual meeting of the Society for the Psychological Study of Social Issues. Ann Arbor, 1996 June.
- Winter D. G. Origins of power motivation in males: Data from a longitudinal study. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association. Boston, 1999a. August.
- Winter D. G. *Power, sex, and violence: A psychological reconstruction of the twentieth century and an intellectual agenda for political psychology*. Presidential address at the annual scientific meeting of the International Society of Political Psychology. Amsterdam, 1999a. July.
- Winter D. G. & Barenbaum, N. B. Responsibility and the power motive in women and men. *Journal of Personality*, 1985. 53. 335–355.
- Zuckerman M. *Behavioral expressions and biosocial bases of sensation seeking*. N.Y.: Cambridge Univ. Press, 1994.
- Zurbriggen E. L. Social motives and cognitive power/sex associations: Predictors of aggressive and affiliative sexual behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000. 78. 559–581.

## 2. ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО ПО ПРИМЕНЕНИЮ СРАВНИТЕЛЬНОГО МЕТОДА CASE STUDY В ПОЛИТИЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ<sup>1</sup>

Джульетта Каарбо,  
Университет штата Канзас;  
Райан К. Бизли,  
Университет Бейкера

Политическая психология становится все более популярной среди тех, кто говорит на языке политической науки, и среди тех, кто говорит на языке психологии. Это важно для построения теории и понимания природы эмпирической сферы исследований. Однако между этими родительскими дисциплинами остаются некоторые методологические барьеры, которые создают препятствия взаимному обогащению и развитию. И социальные психологи, и политологи, например, изучают структуру и содержание систем массовых верований, но используют различные методы (эксперименты и наблюдения) и статистические приемы анализа (вариационный анализ и регрессии). Маргарет Херманн (M. Hermann, 1989) указала на то, что методологические различия между политической наукой и психологией угрожают превратить многообещающую область политической психологии в плод досужей фантазии. Если мы собираемся продолжать развивать междисциплинарный язык, то два одновременных монолога должен заменить методологический диалог.

Нигде нет большей методологической пропасти в понимании, чем там, где политические психологи предпринимают исследования *case study* (Tetlock, 1983). И действительно, обзор статей, опубликованных в журнале *Political Psychology*, на протяжении десяти лет показывает, что *case study* – один из наиболее популярных методов, но наиболее часто используется политологами – особенно теми, кто изучает американское лидерство, международные

<sup>1</sup> Kaarbo J., Beasley R. A Practical Guide to the Comparative Case Study Method in Political Psychology//*Political Psychology*, 1999. Vol. 20. No. 2. Pp. 369–391.

отношения и сравнительную политологию. Психологи же, которые публикуются в этом журнале, имеют тенденцию чаще использовать наблюдение, эксперимент, или метод контент-анализа<sup>2</sup>. И лишь изредка используют метод *case study*<sup>3</sup>.

В действительности, независимо от профессиональной принадлежности, метод *case study* используют те политологи или психологи, кто ощущает нехватку общего языка для описания результата исследований. Метод «структурно-фокусированного» сравнения Александра Джорджа (*George, 1979; George & Bennett, в печати; George & McKeown, 1985; George & Smoke, 1974*) – возможно, наиболее часто цитируемый источник для тех, кто пользуется этим методом.

Соединение процедур, выполненное Джорджем для *case study*, обеспечило надежную методологическую основу для тех, кто проводит эмпирические исследования. И все же тех, кто осознанно прибегает к поиску обоснования своей методологии, – меньшинство. Действительно, Реджин (1987) высказал предположение, что «большинство исследователей, которые используют стратегии, ориентированные на *case study*... не осознанно методологические; то есть они их используют, не рассматривая как формальную методологию».

Хотя имел место всплеск внимания к методу *case study* в рамках различных дисциплин (например, *Orum, Feagin, Sjoberg, 1991*), на наш взгляд, материнские дисциплины политической психологии не уделяли достаточного внимания этим разработкам, не усвоили их внутренней сути. Это остается верным, даже несмотря на ту популярность, которой пользуется этот метод у политологов, и тенденцию большинства психологов держаться в стороне. Цель данной работы – суммировать и объединить последние практические разработки для проведения исследований *case study* и таким образом обеспечить новое направление и предложить общий язык для тех, кто занимается этим типом исследования, и выдвинуть на

<sup>2</sup> Недавние примеры исследования с этими методами включают опрос подростков с целью предсказания намерения не голосовать (*Fife-Schaw и Breakwell, 1990*), эксперимент на эффектах познавательной сложности представления новостей (*Mc Grail и Milburn, 1992*) и контент-анализ газетных передовых статей во время положительных и отрицательных отношений между парами стран (*Suedfeld, 1992*).

<sup>3</sup> Исключения включают *case study* отношений Макартура–Трумэна как пример межличностного влияния (*Raven, 1990*) и сравнительный *case study* двух польских гетто для изучения сопротивления в ходе второй мировой войны (*Tiedens, 1997*).

первый план достоинства и преимущества этой техники для тех, кто избегает его. К такому выводу мы приходим, основываясь на многочисленных работах по *case study* и сравнительному *case study*. Мы не ставим своей целью поиск новых аргументов за использование метода *case study*. Скорее перед нами стоит задача объединения наблюдений в последовательную программу для проведения исследований с акцентом на область политической психологии. В этом смысле мы не сравниваем метод *case study* с другими методологиями. Мы пытаемся обратить внимание на многочисленные выявленные недостатки и критические замечания, основанные на стереотипах, в рамках практического руководства для практического использования *case study*.

В этой работе мы намеренно избегаем любого прямого обсуждения многочисленных и увлекательных гносеологических проблем, которые являются частью текущих споров в политической науке относительно значимости интерпретации и роли позитивизма в социальных науках<sup>4</sup>. Метод *case study* порождает дискуссии о природе теорий, возможности существования общих законов, управляющих человеческим поведением, и других фундаментальных проблемах исследования. Важные сами по себе, эти проблемы не являются центральными в нашем обсуждении. Напротив, наша работа касается основных решений и выборов, которые должны быть сделаны в практическом применении метода *case study*.

И в политической науке, и в психологии существует представление, будто *case study* – метод идиосинкратический и исторически специфичный. Он находится вне теории; его результаты нельзя контролировать, он не позволяет собрать достаточное число данных в подтверждение теории и имеет чрезвычайно подозрительный, «интерпретационный» характер, на основе которого аналитик может делать удобные для него заключения о гипотезах и находить доказательства там, где их нет. Конечно, варианты проведения *case study* отличались зачастую от стандартов систематических требований, в настоящее время принятых как в политической науке, так и в психологии.

Причин, почему *case study* оказался между методологической ограниченностью и ценностью эмпирического материала, мно-

<sup>4</sup> См., например: Review Symposium: The Qualitative-Quantitative Disputation: Gary King, Robert O. Keohane, and Sidney Verba's *Designing Social Inquiry: Scientific Inference in Qualitative Research* // *American Political Science Review*, 1995; George & Bennett, 1996.

жество. Среди политологов сравнительное *case study* часто приравнивается к межнациональным сравнениям. Работы в области исследований *case study* ассоциируются с подобластью сравнительной политологии и не столь известны в других областях. Кроме этого, политологи обращали недостаточно внимания на последние дискуссии о сравнительном методе и исследованиях *case study* в области социального управления и социологии. Психологи связывают исследование *case study* с «клиническими случаями» конкретных пациентов и вообще не знакомы с научными изысканиями политической науки в области использования *case study*. Более того, мы уверены в том, что политические психологи могут обладать большей информацией о *case study*, различных типах и целях исследования *case study* и этапах проведения исследования *case study* и могут принести пользу, применяя метод для систематического сравнения, обходя традиционные ловушки.

### Определение «*case study*»

Определения *case study*, как правило, бывают очень запутанными. Рэджин (*Ragin*, 1987) отметил, что «термин «случай» (*case*) и различные термины, связанные с идеей анализа конкретного случая, не очень хорошо определены в социальной науке, несмотря на их широкое распространение и большое внимание к ним в общественных научных дискуссиях». Например, «случай» может быть единичным явлением или источником данных, вроде субъекта в эксперименте, респондента в опросе или невоинкования войны между воюющими сторонами (*King, Keohane, Verba*, 1994). С другой стороны, это могут быть уникальные в историческом или географическом смысле события – Мюнхенский сговор, вторжение Советского Союза в Афганистан или бунт Ваттов. Термин «случай» может иметь различные значения, каждое из которых важно для эмпирического исследования.

Когда термин «случай» (*case*) соединяется со словами типа «изучение» (*study*), «анализ» (*analysis*) или «метод» (*method*), картина несколько не проясняется. Например, Орум (*Orum et al.*, 1991) определил *case study* как «глубокое, многомерное исследование отдельного социального явления, использующее качественные методы исследования». Лейпхарт (*Lijphart*, 1971, 1975) видел *case study* как отдельный случай, который тесно связан со сравнитель-

ным методом, который противопоставлен экспериментальным и статистическим методам. Джордж и Маккеон (*George, McKeon*, 1985) указали, что *case study* – это анализ «внутри случая», он позволяет выяснить, что послужило его причиной. Наконец, Йин (*Yin*, 1994) определил *case study* как «эмпирическое исследование, которое исследует современное явление в контексте его реальной жизни, особенно когда границы между явлением и контекстом не очевидны; и... (которое) полагается на многосторонние свидетельства». Понятно, что существуют различные определения случаев и *case study*, а это создало трудности для систематического анализа значимости и направленности этой техники.

Мы признаем, что путь к некоторой согласованности в понимании терминов «случай», *case study* или – более общий – «метод случая» является чрезвычайно трудным (*Ragin & Becker*, 1992). Все же без некоторого понимания того, что эти термины выражают, трудно предложить какое-либо практическое руководство для проведения исследований. Для наших текущих целей мы предлагаем использовать базовое определение нескольких терминов. Под «случаем» мы будем понимать явление, или источник данных, и в этом смысле мы не различаем ни то, как «случай» будет определяться в дальнейшем, ни то, как он был получен в конкретном исследовании. «Случаями» могут быть экспериментально полученные измерения, исследуемые характеристики или классификации исторических событий (типа «есть война / нет войны»). Мы определяем *case study* как метод получения «случая» или набора «случаев» путем эмпирической проверки реальных событий в контексте их естественного существования, без непосредственного манипулирования – как самим явлением, так и его контекстом. Сравнительное *case study* – систематическое сравнение двух или больше источников данных («случаев»), полученных методом *case study*.

Это определение имеет ряд следствий. Во-первых, мы не принимаем во внимание специфическую цель исследования, будь это выявление причинно-следственных отношений или детализация исторических событий. *Case study* может использоваться для разнообразных целей, некоторые из которых мы ясно сформулируем ниже. Во-вторых, мы не утверждаем, что должны использовать множественные источники информации (на что указано в определении Йина), хотя мы подозреваем, что это часто будет необходимо. В *case*

*study*, другими словами, часто используется множество методов сбора информации – от интервью и опросов до контент-анализа, – но нет необходимости использовать многосторонние источники или виды информации, чтобы выполнить исследование *case study*.

В-третьих, мы предлагаем не проводить специфических различий между качественными и количественными аспектами *case study* или говорим о неспецифических различиях между описательными и аналитическими аспектами (Abbot, 1992; King et al., 1994). Действительно, мы чувствуем, что исследования случая могут быть очень качественными и нарративными по форме, они могут быть количественными и аналитическими. В-четвертых, центральными в нашем определении являются проблемы контекста и манипуляции. Этот феномен изучается в рамках конкретного контекста, однако исследователь непосредственно не манипулирует ни самим явлением, ни его контекстом. Наконец, наше определение дает возможность сравнения нескольких *case study* и не ограничено отдельными *case studies*<sup>5</sup>.

### Виды *case study*

Наше определение *case study* не подразумевает только одну цель в исследованиях. Действительно, имеется много вариантов применения *case study*, которые были выделены разными исследователями (например, Eckstein, 1975; Lijphart, 1971; Van Evera, 1996; Yin, 1994). В нашей работе по созданию практического руководства для применения метода *case study* мы организуем эти варианты в доступную форму. При этом мы хотим вынести на первый план потенциальную значимость *case study* для различных целей, а также заложить фундамент для наших аргументов в пользу необходимости большей систематизации в сравнительных *case study*, когда целью является развитие теории или ее проверка. Мы представляем различные варианты использования или виды *case study* тем, перед кем стоит цель – изучить отдельный *case study*, хотя эта типология никоим образом не призывает аналитиков изучать только один случай одновременно.

<sup>5</sup> Ряд исследователей социальных наук много писали о важности и цели сравнительного метода (например, Collier, 1993; George, 1979; Lijphart, 1971, 1975; Ragin, 1987). Сравнительный метод должен, на наш взгляд, отделять проблемы, окружающие *case study*, от проблем самого метода *case study*.

Гештальт - форма, структура, целостность  
Темпальтоиспользование - структура и целостность  
исса - в отношении к целостности

### Использование кейсов для описания

Первый тип *case study* Лейпхарт (Lijphart, 1971) относил к «нетеоретическим», Экстайн (Eckstein, 1975) называл «конфигуративно-идеографическим». Здесь аналитик преимущественно заинтересован в кейсе как таковом и обычно пытается получать гештальт или целостную картину случая или явления. Вообще, при таком подходе к *case study* аналитик больше заинтересован в самом кейсе, чем в теории или гипотезе. Конечно, описание требует некоторых предположений или опорных точек, которые считаются основанием теории, но основная цель *case study* не включает непосредственного подтверждения предположений. Скорее, кейс рассматривается как таковой. Такой способ использования *case study* мы часто наблюдаем у аналитиков, использующих интуитивную или описательную форму отчета, когда они пытаются предложить некоторое «обобщенное» понимание кейса<sup>6</sup>. Использование термина «идеографический» (или *индивидуальный, личностный* – как противопоставление номотическому, или *узаконенному*. – Пер.) довольно точно показывает, что выводы кейса не будут обобщены или *case study* не будет стремиться устанавливать общие правила поведения.

### Использование теории для анализа кейса

В отличие от «конфигуративно-индивидуального», или «нетеоретического», *case study* исследователь может выбрать некоторую теорию или ряд гипотез для проверки каждого конкретного кейса. Это «дисциплинарно-конфигуративный» (Eckstein, 1975) или «интерпретационный» (Lijphart, 1971) способ использования *case study*. Здесь кейс все еще в центре внимания, но аналитик открыто использует некоторые теоретические основания для того, чтобы исследовать или интерпретировать случай. Хотя между кейсом и теорией может существовать некоторая «обратная связь» —

<sup>6</sup> Некоторые могли бы утверждать, что этот тип *case study* должен быть в дальнейшем разделен на «исторический» и «интерпретирующий», первый из которых является попыткой представить события или обстоятельства так, чтобы описать случай, а второй – попыткой получить понимание кейса из перспективы действующих лиц. Мы, однако, решили не делить это специфическое использование *case study* по этим направлениям, поскольку наше намерение состоит в том, чтобы обеспечить больший набор возможных способов использования *case study*. Далее, как и Ragin (1987), мы полагаем, что интерпретирующие подходы к *case study* не основываются на соревновании с другими типами подходов.



например, если теория не соответствует данному кейсу или в настоящее время нет теории, которая бы эффективно отражала данный случай. — внимание направляется главным образом на сам кейс. После такой попытки мы сможем взглянуть на случай в теоретически воспринимаемой форме. Здесь, однако, целью аналитика может стать обеспечение механизма, с помощью которого конкретная организация, учреждение или актор (*actor*), которые были предметом «интерпретационного» *case study*, смогут воспринимать изменения. Другими словами, интерпретация кейса может быть предназначена для того, чтобы изменить ситуацию в соответствии с конкретной теорией. Внимание исследователя остается обращенным к случаю (или к актору или акторам данного случая), но теоретическая интерпретация может обязывать применять предписанные методы<sup>7</sup>.

### Использование кейсов для развития теории

Третий способ использования *case study* назван способом «генерации гипотез» (*Lijphart*, 1971), или «эвристическим» (*Eckstein*, 1975) *case study*. Пытаясь развить проверяемые гипотезы, аналитик исследует кейс определенным образом. В этом смысле *case study* используется для построения теории. Аналитик исследует конкретный набор понятий, чтобы развить теорию на основе обобщения отдельных случаев. Выбор кейсов в этом случае скорее основан на характере конструируемой теории, чем на частном кейсе, который так или иначе представляет интерес для исследователя. Иными словами, акцент перемещается от кейса к теории. В этих типах *case study* аналитик обычно следит за меньшим числом переменных, чем принято в конфигуративно-идеографическом *case study*, который больше опирается на гештальтподход и пытается представить широкую и информационно насыщенную картину кейса. Это очень похоже на своего рода интроспективную проверку — прием, который психологи часто используют при построении гипотезы индивидуального поведения или восприятия. Они могут, например, спрашивать

<sup>7</sup> Фрейдовский анализ состояния пациента, например, состоит в интерпретации прошлого поведения и действий пациента согласно некой конкретной теории, часто — с целью изменить поведение согласно этой интерпретации. Аналитики процесса принятия решения могут оценивать прошлое поведение в организации согласно теориям групповых действий, чтобы предложить модификации в структуре или поведении организации в соответствии с их выводами для данного случая.

себя: «Что я как эксперт думаю о вещах?», когда пытаются развить теорию экспертного знания (*expert cognition*)<sup>8</sup>.

### Использование кейсов для изучения и обновления теории

Другой способ использования *case study* сосредоточивает внимание аналитика на конкретной теории. Такой способ был назван Экстайном (*Eckstein*, 1975) «проверкой правдоподобия». Он выдвинул предположение, что правдоподобие «означает нечто больше, чем простая вера в потенциальную валидность и простоту... [И] нечто меньшее, чем фактическая валидность, для которой необходима строгая проверка». Здесь аналитик, возможно, заинтересован в выполнении трудоемких или дорогостоящих исследований и поэтому может быть вознагражден исследованием определенных аспектов теории в рамках эмпирического случая. Это — индуктивный способ обратной связи в контексте частной эмпирической сферы, к анализу которой обращается теория аналитика. В дальнейшем этот способ использования *case study* сыграет особенно важную роль для выдвижения новых гипотез или теорий, например, когда существующее свидетельство не может быть использовано в рассуждениях относительно правдоподобия предполагаемой связи. Это помогает аналитику определить, может ли быть найден эмпирический случай, когда конкретное явление или операционализация ключевых переменных согласуется с доступными данными и/или могут ли быть устанавливаемые связь или связи между (и внутри) переменными совместимы с ожидаемыми<sup>9</sup>. Проверка правдоподобия в этой форме помогает избегать дорогостоящего исследования неправдоподобных объяснений.

<sup>8</sup> Использование *case study* как девиантного кейса (*Lijphart*, 1971) позволяет расширить природу или возможности существующей теории. Здесь аналитик специально выбирает кейс, который отклоняется от модели, предсказанной в соответствии с теорией, а затем стремится исследовать случай для раскрытия дополнительных переменных, которых может не хватать в первоначальной теории. В этом смысле девиантный кейс отличается от эвристического *case study*, так как исследуемая теория уже существует. Девиантный случай, однако, подобен эвристическому кейсу в том, как пытаются устанавливать новые гипотезы или выводы. Иными словами, девиантный кейс может совершенствовать теорию, предлагая новые гипотезы или дополнительные условия, при которых могут сохраняться, а могут и не сохраняться некоторые отношения. В этом смысле девиантный кейс подобен эвристическому.

<sup>9</sup> *Goldmann* (1988) в приложении под названием *A Note on the Utility of Weak Theory and Weak Tests* предложил использовать *case study* в качестве подобия для исследования правдоподобия. Такой прием может оказаться значимым для «проверки» слабой теории, которая может «привести к лучшему пониманию проблем и возможностей операционализации».

Это очень похоже на многие аспекты пилотного исследования в случае использования экспериментальных методов. Такой подход встречается реже, чем эксперимент, разработанный в институте, проведенный в лаборатории и опубликованный в спешном порядке в журнале. Экспериментальная психология изобилует попытками проверить правдоподобие ожидаемых отношений. Экспериментальный метод представляет собой итеративный цикл, который эффективно соединяет различные шаги, предназначенные для обновления теорий и гипотез перед их проверкой.

### Использование кейсов для испытания теории

Case study могут также использоваться в качестве самостоятельных тестов существующей теории — для ее подтверждения или опровержения (Lijphart, 1971) или исследования критического случая (Eckstein, 1975). Различие между подтверждением и опровержением в принципе относится к природе результатов: поддерживают ли результаты предсказания теории (подтверждение) или ставят эту теорию под вопрос (опровержение). В любом случае процесс включает жестко определенные переменные, которые требуется измерить, и подлежащие проверке гипотезы. Далее, случай должен быть выбран таким образом, чтобы удовлетворять требованиям изучаемой теории. После определения (более или менее точного) генеральной совокупности следует процедура максимизации случайной выборки, которая будет предлагать наиболее убедительную интерпретацию полученных результатов исследования<sup>10</sup>. *Case study* остается единичным тестом, но то значение, которое ему придают в качестве комментария к этой теории, будет зависеть от выбора случая, конкретной теории, операционализации и измерения переменных и сделанных выводов.

Здесь можно возразить, что некоторые кейсы позволяют сформулировать особый, отличный вывод относительно изучаемой теории. Такой прием называется изучением «критического случая» (Eckstein, 1975). Он позволяет критически проверить теорию в отличие от «некритической» или «обычной» проверки, предлагаемой другими кейс-тестами. Здесь исследователь преднамеренно выби-

<sup>10</sup> Дискуссия по важному и обманчиво трудному вопросу, касающемуся генеральной совокупности и *case study*, описана у Ragin and Becker (1992). Обсуждение статистического обобщения (обобщение в виде генеральной совокупности) в сравнении с аналитическим (обобщение в виде теории) см. также у Yin (1994).

рает случай, где невозможны альтернативные объяснения негативного результата (получение результата, отличного от предсказанного в соответствии с теорией). Такой подход требует, с одной стороны, чтобы теория была полностью определена в терминах эмпирических ожиданий, с другой, — чтобы случай находился в таких условиях, где бы не было смягчающих факторов. Как подтверждал сам Экстайн, этого почти невозможно достигнуть в рамках социальных наук, ведь каждый случай здесь — критический и может рассматриваться в континууме, который позволяет исследователю выдвигать более или менее серьезные претензии по поводу того, подтверждает ли тест его предположения.

### Пошаговое руководство к сравнительному исследованию *case study*

Многое из написанного в политической науке о методе *case study* было связано с оправданием *case study* с различных позиций. Значительно меньше внимания уделялось тому, как проводить исследование *case study*. Даже в учебниках по методам исследования в главах, посвященных *case study*, дается немного информации о том, как создать проект исследования методом *case study* (например, Baker, 1988; Isaak, 1985; Johnson, Joslyn, 1991). Наша цель в этом разделе состоит в том, чтобы выделить наиболее важные шаги для проведения такого исследования. Какие проблемы, скорее всего, возникнут при разработке проекта исследования *case study*? Какие решения придется исследователю принимать? Какие виды фактов совместимы с исследованием *case study*? Ответы на все эти вопросы можно будет найти ниже. Мы хотим объединить информацию, полученную из большого числа источников, и предложить практическое руководство для проведения исследования *case study*.

В исследовании *case study* мы использовали многие из вышеупомянутых типов *case study*, в том числе и конкретные *case study*. Но для критической и систематической проверки гипотез мы использовали метод сравнительного *case study*. Другими словами, хотя *case study* играет важную роль в интерпретации конкретного исторического события, мы обсуждаем шаги, которые предпринимают исследователи, когда применяют метод *case study* для сравнения двух и более кейсов — с целью описать значение существующей теории или отдельной гипотезы. Мы выбираем этот тип *case study*, пото-

му что он дальше всего отстоит от «стереотипа» – как особенного, исторически определенного и нетеоретического. Это не означает, что другие способы использования *case study* менее ценны или многие из этих шагов не могли бы применяться для улучшения других типов *case study*. Скорее, мы считаем, что это – наименее неудобный способ представлять эти шаги в рамках специфического использования *case study*. Однако многие обсуждаемые проблемы не обязательно ограничены только этой целью изучения *case study*.

До настоящего времени лучшим руководством для сравнительного *case study* – был «метод структурированного, фокусированного сравнения» Александра Джорджа (George, 1979; George & Bennett, в печати; George & McKeown, 1985; George & Smoke, 1974)<sup>11</sup>. Согласно Джорджу (1979), сравнение «сфокусировано, потому что оно имеет дело только с некоторыми избранными аспектами исторического случая... и структурировано, потому что в нем используется общая схема анализа сбора данных в этом историческом случае» (курсив наш. – Авт.). Джордж и его коллеги выделили несколько задач для исследователей, которые выбирают структурированное, фокусированное сравнение кейсов. Эти принципы сыграли значительную роль при создании тех шагов, о которых речь пойдет ниже. И хотя в нашем рассуждении некоторые из этих принципов мы объединяем, но мы признаем и другие принципы и соединяем их с рекомендациями проведения исследования *case study* других исследователей. Наша цель – охватить дискуссии об исследовании *case study* в других дисциплинах (например, в социальном управлении и социологии) и предложить доступное и важное для политологов, психологов и политических психологов руководство для проведения *case study*.

Конечно, это – стандартные шаги в проекте исследования. Это традиционные шаги, которые предпринимают исследователи при проектировании исследования с использованием почти любых методов. При проведении *case study* они применяются все же довольно редко. От других методов исследования их отличает форма применения в сравнительном исследовании *case study*. Например, способ повышения надежности в проекте исследования *case study* отличается от тех же способов в экспериментах, хотя в обо-

<sup>11</sup> В недавно изданном собрании «заметок» Stephen Van Evera (1996) также предложил пошаговые советы для проведения исследования *case study*.

их типах исследования лежит одна и та же логика. Таким образом, из этого следует, что обсуждение проблем традиционного исследовательского проекта в сравнительном методе *case study* теряет свое значение.

### *Шаг 1: Определить специфический исследовательский вопрос для фокусированного сравнения*

Первый шаг в сравнительном исследовании *case study*, так же как и любого другого метода, состоит в формулировании специфического исследовательского вопроса. Какие феномены вы хотите объяснить? Какая переменная – зависимая? Тип исследовательских вопросов, наиболее соответствующих *case study*, – это вопросы «как» и «почему» – т.е. вопросы, фокусирующиеся на основном процессе, на причинной связи между независимыми переменными и явлениями, которые нуждаются в объяснении. Например, вы хотите выяснить, «Как избиратели выбирают кандидатов?», «Почему правило вето приводит к компромиссным результатам при принятии группового решения?» и «Как лидеры справляются с информацией, вступающей в противоречие с их взглядами?» Вопросы о частоте повторяемости («Как часто меняется значение зависимой переменной?») для сравнения малого числа случаев не подходят (Yin, 1994).

В этом пункте исследователь хочет изучить конкретное явление и выяснить, к какому классу событий относится данное событие. Формирование исследовательского вопроса – существенная часть «фокусированного сравнения» Джорджа и рекомендации Лейпхарта (1971) для исследования проблемы со «слишком большим числом переменных». Как доказал Лейпхарт (1971), исследователи, сравнивающие *case study*, «должны избегать опасности выбора слишком большого числа переменных и, в результате, потери возможности обнаружения контролируемых отношений». Формирование фокусированного исследовательского вопроса – лучший способ определить наиболее важные переменные. Определение класса явлений – также важная часть первого шага, оно поможет исследователю определить кейс и ответить на вопрос: «В чем суть кейса?» Например, предположим, что вас интересует связь между личностью лидеров и результатами принятия решения. Важно в начале сосредоточить внимание на том, какие именно лидеры вас интересуют. Другими словами, определить – относится ли исследовательский

вопрос ко всем лидерам или к лидерам отдельных стран или к лидерам различных типов политических систем? Фокусирование на специфических типах лидеров сделало бы определение объяснительных переменных и выбор кейса намного более простым.

### *Шаг 2: Выделение переменных на основе существующей теории*

Следующий вопрос, который задает исследователь: «Какие были найдены независимые или объяснительные переменные или условия или какие гипотезы выдвигались для объяснения зависимых переменных?» Ответ на этот вопрос ищут обычно в обширном литературном обзоре. Исследователь на этом этапе должен определить, какие аспекты существующей теории будут выделены для оценки, и снова фокусируется на исследовательском вопросе. Слишком большое число возможных объяснительных переменных, исследованных на небольшом числе кейсов, делает исследовательский проект неопределенным, и поэтому исследователь должен выбрать сфокусированный набор возможных объяснительных переменных для исследования (King et al., 1994). Однако в исследовании *case study* есть одно преимущество – возможность отследить другие переменные, которые изначально могут быть вне поля зрения, но оказаться важными позднее, на этапе интерпретации обнаруженных связей. Это свойство не характерно для экспериментальных способов исследования, где важны измерения – независимо от того, являются ли они центральным предметом исследования.

Аналитик должен также выделить, какие из исследуемых переменных могут оказаться важными для объяснения изучаемого феномена. Иными словами, предлагает ли теория какое-либо упорядочение возможных независимых переменных? Являются ли предполагаемые переменные необходимыми или достаточными? На этом же этапе должны быть определены предполагаемые прошлые связи. Хотя многим методам исследования помогает априорный запас связей между переменными, сравнение *case study* также требует своего запаса, потому что приводит к следующей ступени – выбору кейса.

### *Шаг 3: Выбор кейса*

Наиболее важный и трудный этап в сравнительном исследовании *case study* – выбор кейса. Кейсы могут, конечно, быть выбра-

ны из генеральной совокупности случайным образом, чтобы устранить возможность искажения выбора. Все же определение кейса случайным образом часто невозможно из-за того, что генеральная совокупность кейсов неизвестна или недоступна<sup>12</sup>. Внимание систематических исследований направлено на идею контроля. Чтобы установить связь между двумя или более переменными, необходимо уменьшить изменчивость других переменных, которые могут затрагивать исследованные связи. В экспериментальном методе это достигается за счет разделения объектов на экспериментальные и контрольные группы случайным образом. С использованием некоторых статистических методов такой тип контроля может быть достигнут с помощью частичных корреляций. Хотя здесь нет «определения» объектов отношений, влияние таких переменных на проверяемые связи может контролироваться статистическими методами. Контроль за сравнительным *case study* достигается путем выбора кейса. Существуют три важных этапа выбора кейса, на каждом из которых включается контроль: при выборе сопоставляемых кейсов; при выборе кейсов, которые меняются в зависимости от переменных; и при выборе кейсов из нескольких подгрупп генеральной совокупности.

*3а. Сравнимые кейсы. Сравнимость – основа любого научного исследования,* и, таким образом, она не является уникальной по отношению к исследованию *case study* (Ragin, 1987). Сравнимость – основа «проектирования большинства подобных систем» (Przeworski, Teune, 1970), в которых исследователь выбирает настолько схожие кейсы, насколько это возможно, чтобы минимизировать число объясняемых переменных<sup>13</sup>. Без сравнимости, конечно, исследователь не будет знать, относится ли наблюдаемое различие в кейсах к объясняемой переменной или к другим различиям между кейсами (Lijphart, 1971). Например, предположим, что вы хотите понять, как индивидуальные предпочтения членов жюри соединяются в групповое решение. Вы предполагаете, что размер группы жюри будет лучшим объяснением этого

<sup>12</sup> King и другие (1994) указывали, что случайный выбор не всегда решает проблему искажения выбора. У Collier and Mahoney (1996) приведено превосходное и детальное описание проблем, связанных с искажением выбора в качественном исследовании.

<sup>13</sup> Хотя «модель наиболее схожих систем» Przeworski и Teune построена на выборе сопоставимых систем, к любому уровню анализа применяется один и тот же принцип.

процесса. Если жюри в ваших кейсах состоит из представителей различных культур, различных периодов времени и различных законодательных систем, то вы не узнаете, являются ли различия в групповом решении обязательными для объясняемой переменной (размер группы жюри) или относятся к другим различиям (культуре, периоду времени и системе законодательной власти). Таким образом, если у вас есть основания верить в то, что культура, период времени и законодательная система оказывают влияние на принятие жюри решения, вы выберете кейсы, которые будут сопоставимыми именно по этим параметрам – чтобы внимание было направлено именно на эффект размера группы жюри.

Сравнимость зависит от теоретического основания изучения. Кейсы не обязательно должны быть сопоставимыми по важности, которая не влияет (или предполагается, что не влияет) на исследуемые отношения. Так же как экспериментаторы обычно не беспокоятся (или по крайней мере допускают это) об отличающихся метеорологических условиях в разные дни, когда проводится эксперимент (проблема не корректируется случайным распределением предметов в группы), исследователям сравнительного *case study* не следует беспокоиться о незначимых различиях в этих кейсах. Если ваша теория или гипотеза предполагает, что размер жюри воздействует на процесс групповой сплоченности, независимо от культуры, периода времени или политической системы, то эти переменные не обязательно должны рассматриваться в ходе сравнения *case study*. Это положение находится в противоречии с советом, который дал некогда Дайзинг (*Diesing*, 1971): выбрать географически схожие и имеющие схожую историю кейсы, если теория не предлагает значимых параметров для сравнения. Теории следует быть восприимчивой скорее к различению значимых факторов. Кейсы не следует выбирать для сопоставления по параметрам, не выведенным из теории<sup>14</sup>. Исследователи должны выбирать

<sup>14</sup> Предпосылка выбора сопоставляемых кейсов должна определить, что такое кейс или единица анализа исследования. Таким образом, выбирая сравнительные кейсы, следует с первого шага сосредоточиться на исследовательском вопросе и идентификации класса явлений, которым адресуются этот вопрос. Является ли кейсом процесс принятия решения жюри (для которого любой случай принятия решения жюри определил бы сопоставляемые кейсы) или процесс принятия решения в восточных странах, в конце XX в. в законодательных системах (для которых кейсы должны быть сопоставимыми по этим параметрам)? Определение единицы анализа должно прийти из определенного исследователем фокуса теории или из генеральной совокупности, на которую ориентируются гипотезы.

кейсы так, чтобы осуществлять контроль известных или предполагаемых альтернативных причин исследуемых отношений.

*3b. Кейсы с вариацией значений зависимой переменной.* Это – самое главное правило при выборе кейса в том случае, если выбор должен допускать различные значения зависимой переменной (*King et al.*, 1994). Без изменения значений зависимой переменной исследователь не может сделать вывода о причинах явления, потому что те же самые объяснительные переменные могут присутствовать в кейсах, в которых феномен отсутствует. Эта проблема заставила Джона Стюарта Милля (*Mill*, 1843/1974) предостеречь ученых против этого «метода соглашения». Этому предостережению Милля вторили другие авторы, занимающиеся проблематикой *case study* во многих более поздних работах (например, *Achen & Snidal*, 1989; *Collier*, 1993; *Geddes*, 1990). Игнорируя этот совет, исследователи *case study* продолжают изучать случаи удерживания от неудачи (а не случаи удерживания от успеха), случаи революции (а не случаи, в которых революция не происходила) и случаи принятия решения в условиях кризиса (а не случаи обычного принятия решения). Такие исследования могут игнорировать предполагаемое объяснение, если оно не представлено в кейсе (*Collier*, 1995; *Collier & Mahoney*, 1996), но не могут сделать вывод о том, что присутствие фактора в кейсе связано с зависимой переменной.

Чтобы быть уверенным в вариативности зависимой переменной, у исследователей *case study* есть выбор: отбор кейсов, основанный на изменении значений объясняемой переменной, или отбор кейсов, основанный на изменении значений зависимой переменной («метод различия» Милля). Первый вариант – отбор кейсов – основан на категориях объяснительной переменной, не вызывает никаких проблем и рассматривается как лучшее решение (*King et al.*, 1994). С такой стратегией, например, исследователь, интересующийся зависимостью между стрессом и качеством принятия решения, выберет кейсы, в которых были стрессы (или высокие показатели), и кейсы, в которых стрессы отсутствовали (или низкие показатели), а затем будет продолжать исследовать, как эти независимые переменные связаны с качеством принятия решения.

Один из недостатков этой стратегии (и, следовательно, один аргумент за выбор второй стратегии отбора кейсов, основанный на изменении значений зависимой переменной) состоит в том, что часто это значение (это значит, что произошло серьезное измене-

ние) исследователю уже известно. Если исследователю уже известно значение зависимой переменной, то не имеет значения – какие кейсы мы выбираем, основываясь на независимых или на зависимых переменных. Такой подход мог бы повлиять на отбор кейсов, если они отбираются таким образом, что независимая переменная соответствует с известной степенью значимости зависимой переменной в ожидаемом направлении (*King et al.*, 1994). Кроме того, исследователи часто обязательно интересуются объяснением зависимых переменных (например, осторожное принятие решения или серьезное изменение); именно это мотивирует их изучение. Выбор кейсов, основанный на изменении значений зависимой переменной, имеет преимущество – он позволяет аналитику говорить об исследуемой зависимой переменной после завершения работы. Если, используя предыдущий пример, вы отобрали кейсы, в которых присутствует или отсутствует стресс (объяснительная переменная), и стресс, оказывается, не связан с качеством принятия решения (зависимая переменная), тогда исследование можно заканчивать. Если, например, отобраны случаи хорошего и плохого принятия решения (зависимая переменная), тогда, даже если стресс оказывается независимым, исследователь может рассматривать другие переменные в кейсах, которые могут влиять на качество принятия решения<sup>15</sup>.

**3с. Выбор кейсов из пересекающихся подгрупп населения.** В дополнение к выбору сопоставляемых кейсов, которые изменяются от значения зависимой переменной, исследователи *case study* должны иметь в виду, что можно рассматривать другие способы отбора кейсов с альтернативным объяснением. Другими словами, проект выбора кейса может включать варианты перекрещивающихся переменных, связанных с альтернативными объяснениями исследуемых отношений. На этом этапе исследователи стремятся продемонстрировать, что данная зависимость сохраняется в различных подгруппах населения. Это дает воз-

<sup>15</sup> Заключительный аргумент в пользу выбора кейсов, основанных на изменении значений зависимой переменной, состоит в том, что во многих случаях исследователи выдвигают гипотезу о многосторонних (часто конкурирующих) объяснительных переменных. Таким образом, выбор кейсов, основанных на (одной) зависимой переменной, гарантирует, что изменения будут проходить по более простой формуле выбора кейса. См. *Collier & Mahoney* (1996) и *Van Evera* (1996) о дополнительных проблемах выбора случая и изменения зависимой переменной.

можность после окончания изучения поставить под сомнение альтернативное объяснение<sup>16</sup>.

Например, вас интересует, как личностные характеристики влияют на сохранение образов врага, тогда в дополнение к выбираемым кейсам, в которых образ врага сохраняется, и кейсам, где образ врага изменился, вы могли бы сознательно выбрать случаи до и после конца эры холодной войны. Такой выбор кейса гарантировал бы возможность делать заключения об исследуемых зависимостях для любого периода времени. Если вы берете кейсы, относящиеся только к эре холодной войны или только к периоду после нее, ваша позиция будет открыта для критики, так как результаты изучения применимы только к конкретному периоду. Альтернативная теория могла бы навести на мысль, что природа образов врага совершенно различна в эти два исторических периода существования международной системы, что образы врага, например, являются намного более мягкими в мире после холодной войны, независимо от личностных характеристик. Конечно, выбор кейсов из различных пересекающихся подгрупп населения увеличивает число необходимых кейсов<sup>17</sup>.

Различие между выбором сопоставимых кейсов (шаг 3а) и выбором кейсов из перекрестных подгрупп населения (шаг 3с) касается ожиданий относительно применимости предполагаемых зависимостей. При выборе сопоставимых кейсов исследователь признает пределы гипотезы, утверждая, что ее можно применить к кейсам, сопоставимым в пределах некоторого набора теоретически полученных параметров. В кейсах, отобранных из перекрестных подгрупп, исследователь решительно распространяет исследование гипотезы на переменную, полученную из альтернативного объяснения.

#### **Шаг 4: Операционализация переменных и конструирование кодировочного листа кейса**

Четвертая важная задача в разработке сравнительного *case study*, которую часто пропускают, – операционализация исследуемых переменных. Исследователь по сути создает «кодировочный (шифро-

<sup>16</sup> Выбор кейса из перекрещивающихся подгрупп связан с альтернативным объяснением демонстрации максимальной силы гипотез, что перекликается с «моделью наиболее различающихся систем» *Przeworski & Teun* (1970).

<sup>17</sup> *King* и соавтор (1994) дают конкретные рекомендации по этой проблеме.



вальный) лист» кейса, чтобы контролировать набор случаев для изучаемых переменных. Действительно, Кинг (*King et al.*, 1994) утверждал, что подобная регистрация и отчет о способах получения данных оказываются даже важнее для *case study*, чем отбор случаев.

Джордж (*George*, 1979) представлял переменные в виде структурированных вопросов, которые задает исследователь.

«Использование стандартизированного набора вопросов в контролируемом сравнении позволяет получить из нескольких кейсов сопоставимые данные. Таким образом, метод структурированного, фокусированного сравнения позволит избежать хорошо известного и мало продуктивного опыта традиционных, интенсивных исследований отдельных кейсов в прошлом. Даже когда в этих кейсах встречались события, которые можно было объединить в один класс событий, их не сопоставляли и, следовательно, не вносили вклад в совокупное развитие знаний и теории, объясняющей рассматриваемое явление. Вместо этого, как и ранее, каждое *case study* стремилось идти собственным путем, отражая специфические интересы конкретного исследователя и часто – в порядке защиты своего подхода – руководствуясь доступными историческими данными, а не четко определенным теоретическим фокусом. В результате идиосинкратические свойства каждого случая по-иному формировали вопросы исследователей».

Структурированные вопросы Джорджа (*George*) – это «структурирующий» элемент его «структурированного, фокусированного сравнения» – похожи на вопросы Йина (*Yin*, 1994), известные как «протокол *case study*», список вопросов для *case study* и идентификация возможных источников случаев для ответов.

Мы с энтузиазмом поддерживаем совет Джорджа исследовать те же самые переменные из перекрещивающегося набора кейсов в форме структурированных вопросов, но утверждаем, что исследователь *case study* должен структурировать не только вопросы, но – более того – он должен структурировать также и ответы. Иными словами, тот же самый набор общих категорий ответов, или значений каждой переменной, должен указать направление исследования разных кейсов. Смысл в том, чтобы заранее определить, на что необходимо обратить внимание изучающему кейс аналитику, чтобы увидеть указание на необходи-

мость специальным образом закодировать переменную и вынести суждение о ее значении. Это позволяет повысить достоверность кодировки (аналитики *case study* используют тот же набор критериев для придания специфическим переменным конкретных значений) и обеспечить основание для надежности внутренней кодировки (разные аналитики могут использовать один и тот же набор критериев для определения конкретных значений переменных). Во многих *case-studies*, конечно, переменным будут присваиваться качественные оценки на основе субъективных толкований расшифровок стенограмм, дневников и т.д., но даже такой способ предварительного присвоения категорий возможных значений переменных позволит повысить систематичность и надежность исследований.

Аналитик должен относиться к операционализации возможных значений переменных также серьезно, как и к конструированию ответов на вопросы. Операционализация должна быть общей, т.е. применяться к классу явлений, а не только к конкретным исследуемым случаям – это означает, что кодировочный лист кейсов может применяться не только к кейсам в данном исследовании. Категории, как любой кодировочный лист, насколько это возможно, должны быть исчерпывающими для всех возможных ответов во всех кейсах. Конечно, категории должны быть взаимно исключающими. Если некоторые переменные имеют множественные показатели в операциональных определениях, исследователь должен определить правило метарешения для определения значения переменной. Например, имеется несколько показателей для кодирования лидера как участника общественного движения и имеется несколько показателей для кодирования лидера как прагматичной личности – в этом случае кодировочный лист должен определить, как поступать со смешанными случаями, когда имеются указания на присутствие обоих типов личности.

Точный характер операционализации переменных будет, конечно, зависеть от источников данных, используемых в исследовании. Одно из преимуществ сравнительного *case study* состоит в том, что здесь могут использоваться разнообразные типы данных и методов их извлечения (*Yin*, 1994). Контент-анализ, данные опросов, архивные данные, дескриптивный статистический анализ, фокус-группы и интервью – все это совместимые, а не соперничающие методы в исследовании *case study*. Использование множественных

источников – единственный способ повысить конструируемую надежность операционализируемых определений (Yin, 1994)<sup>18</sup>.

Дополнительно к вышесказанному об операционализации переменных исследователи *case study* могут повысить надежность и валидность другими способами. Исследователи могут использовать суждения, сделанные для совершенно иных целей другими исследователями, чтобы избежать влияния гипотез на измерения (King et al., 1994). Кинг также рекомендовал приглашать квалифицированных экспертов, которые не знакомы с проверяемой теорией, для кодирования переменных. Даже кодировщики-неспециалисты, которым ничего не известно о теории, смогли продемонстрировать надежность внутренней кодировки значений переменных, хотя в отношении некоторых типов данных могут возникнуть определенные трудности.

Исследователи *case study* могут также использовать «пилотные» исследования: «Пилотный кейс используется скорее формально, помогая исследователю разработать связанные пакеты вопросов — возможно, даже некоторого концептуального пояснения к проекту исследования» (Yin, 1994). Пилотные исследования могут потребоваться в случае, когда невозможно провести операционализацию переменных на основе предварительных исследований или они не полностью определены теоретически<sup>19</sup>. Поэтому, рассмотрев схожий случай со схожими данными, который, однако, не будет включен в главное исследование, аналитик часто имеет возможность более удачно и точно провести операционализацию.

Задачи, решаемые в процессе конструирования кодировочного листа, состоят в построении структурированных ответов и структурированных вопросов, идентификации многочисленных источников случаев, испытании на надежность внутренней кодировки и исследовании пилотных кейсов. Эти задачи могут показаться слишком утомительными даже для небольшого числа кейсов. Решение всех этих задач представляет собой ответ на наиболее частый аргумент критиков *case study* – ненадежность. Следующие правила систематического извлечения данных и построения отчета повышают на-

<sup>18</sup> Yin (1994) также утверждал, что использование многосторонних источников позволяет исследователю развивать «сходящиеся линии запроса, [или] процесс разбиения» источников данных, что делает выводы из *case study* намного более убедительными.

<sup>19</sup> Это – одно из направлений применения *case study* – исследование и уточнение теории, на что было указано ранее.

дежность выводов на базе *case study*. К сожалению, эта операция редко выполняется в исследованиях *case study* (George, 1979)<sup>20</sup>.

### Шаг 5: Описание кейса с использованием кодировки

Как только составлен кодировочный лист и накоплены свидетельства, следует закодировать переменную и представить результаты. Однако это – две различные задачи. Действительно, Йин (Yin, 1994) говорил, что создание базы данных *case study* отличается от отчета, при этом «слишком часто данные *case study* являются простыми синонимичными признаками, представленными в отчете, и критически настроенный читатель не может обратиться за помощью, если он или она хочет изучить также базу данных, на основании которой были сделаны выводы о *case study*».

Рассказ (изложение) остается наиболее часто используемой и предпочитаемой формой представления материала (Yin, 1994). Изложение *case study* сообщает историю, основанную на переменных и закодированных значениях, и позволяет исследователю показать переменные в их контексте<sup>21</sup>. Это – способ продемонстрировать реальность и динамику во времени, что составляет преимущество метода *case study*<sup>22</sup>. В рассказе должно быть, конечно, указано на любую неуверенность со стороны аналитика (King et al., 1994). Длина и особенность изложения зависят от исследуемого вопроса, числа переменных и кейсов.

Хотя нарративная форма представления демонстрирует богатство данных, это не единственная форма, доступная исследователю *case study*. Такое представление материала действительно может оказаться недоступным, когда вовлечено большое число *case-studies*. В таком случае аналитик может представить материал в формате «вопросов и ответов» или только закодированные результаты в табличной форме – с короткими описаниями кейсов в приложе-

<sup>20</sup> Аналитики, конечно, могут свободно продолжать наблюдать переменные, не включенные в их кодировочные листы, и даже подвергать сомнению специфический способ операционализации, который они выбрали. Кодировочный лист не должен препятствовать аналитикам делать конкретные выводы, значимые для понимания, поскольку они исследуют явления в их естественном контексте. Подобные оговорки, однако, должны также делаться и тогда, когда исследователи сообщают о результатах.

<sup>21</sup> Обсуждение различных целей изложения кейсов (Abbott, 1992).

<sup>22</sup> Форма изложения также имеет преимущество – ее можно приспособить к способу восприятия событий. Как показало исследование Pennington и Hastie (1986), люди думают в терминах историй, а не в терминах сравнения значений изолированных переменных.

нии (Yin, 1994). В зависимости от результатов могло бы использоваться сочетание рассказов с короткими описаниями. Например, исследователь мог бы решить продемонстрировать кейсы, которые соответствуют или не соответствуют гипотезам, более подробно. Какую бы форму представления кейса он ни выбрал, отчет о результатах должен включать открытое обсуждение метода, который обычно обосновывает *case study* (George & McKeown, 1985).

### Шаг 6: Сравнение и теоретические следствия

После того как были закодированы переменные, аналитик *case study* ищет модели в самих кейсах и вне их. Проводя процедуру проверки соответствия моделям, аналитик определяет, отличаются ли какие-либо независимые переменные при изменении различных параметров зависимой переменной (George & McKeown, 1985). Иными словами, исследователь задается вопросом: связано ли значение  $X$  со значением  $Y$  предполагаемым способом?

Стадия анализа может следовать и другой логике: модель, предполагаемая в соответствии с теорией, сравнивается с моделью, выявленной в кейсе. Иными словами, должно быть множество различных объяснительных переменных, их следует правильно соотносить друг с другом согласно принятой гипотезе. Эта техника «соотнесения моделей» является главным преимуществом метода *case study* (Campbell, 1975; Collier, 1993). Согласно этой технике, некая заранее установленная модель сравнивается с моделью, выявленной в кейсах или, напротив, – взаимно исключающие конкурирующие модели могут быть порознь соотнесены с моделью, выявленной в кейсах (Yin, 1994). Такой подход по существу значительно увеличивает число внутри каждого *case study*. Отказываясь от более раннего метода *case study* – «сильного отклонения», известный психолог Дональд Кэмпбелл (Donald Campbell, 1975) применил статистическую концепцию степеней свободы к исследованию *case study*. Согласно Кэмпбеллу, теории обычно позволяют выдвинуть множество предположений, которые в общественных науках используют для выявления «соотнесения моделей» с конкретным кейсом. Другими словами, степени свободы в *case study* означают «проверку» множественных выводов теории.

Когда исследуемая модель имеет временный характер, аналитик занимается тем, что Джордж и Маккеоун (George & McKeown, 1985) назвали «отслеживанием процесса» или исследованием

«процесса принятия решения, в котором различные начальные условия уже можно сравнивать с результатами»<sup>23</sup>. Как утверждал Йин (Yin, 1994), «способность проследивать изменения на протяжении какого-то периода времени – сильная сторона *case study*, которая не ограничена междисциплинарными или статичными оценками конкретной ситуации». Однако требования к данным для проведения процесса отслеживания значительно выше, чем для простой процедуры установления соответствия, и поэтому не могут использоваться в некоторых исследованиях *case study*.

Исследование многочисленных выводов теории или участие в процессе отслеживания в рамках отдельного *case study* также имеет ряд ограничений, которые должны ясно определить аналитики. Исследование моделей и процессов во времени внутри конкретного *case study* не позволяет установить никакой вариативности между кейсами и во многом похоже на выбор сопоставимых кейсов путем минимизации изменений на альтернативных объяснительных переменных. Хотя изучаемые модели могут как соответствовать, так и не соответствовать теоретическим предположениям, довольно трудно в пределах одного *case study* определить, является ли данный набор наблюдений идиосинкразическим по отношению к конкретному кейсу или нет. Далее, изучаемая модель наблюдений в пределах данного *case study* могла соответствовать воздействию причинного фактора, который накапливается в течение известного времени, но который считался независимым от причинного процесса, показанного в кейсе. Например, конкретная модель деятельности по реализации президентских инициатив, направленных на гарантии одобрения законодательства, может отражать некую предполагаемую модель интенсификации с течением времени из-за специфического личностного свойства, но для данного президента конкретная инициатива может также отражать постепенное накопление начальных условий – например, общественного мнения, экономического процветания или других факторов, не связанных со свойствами конкретной личности. Конечно, исследование сразу нескольких *case study* одновременно помогает учесть эти проблемы, поскольку модели и процессы, отмеченные в пределах одного

<sup>23</sup> Для Джордж и Маккеоун (George и McKeown, 1985) процесс отслеживания означает намного больше, чем анализ временных моделей в рамках кейса; они также включают интерпретацию или то, что является «попыткой реконструировать определения акторов в конкретной ситуации».

*case study*, можно систематически сравнивать с другими *case study*, которые были выполнены на основе сравнительного метода.

Как только сделана начальная оценка теоретических выводов, аналитик *case study* может захотеть «вернуться» к кейсам и исследовать возможные объяснения обнаруженных отношений. Другими словами, некоторые интерпретации, являющиеся результатом начальных заключений, могут часто подвергаться пересмотру или предлагаться после анализа «дополнительного» материала, включенного в *case study*. Исследователь бывает вынужден планировать новое исследование и отбирать новые кейсы, чтобы иметь возможность лучше «проверить» эти результаты. Тогда *case study* может предложить ему больше материала для теоретической интерпретации результатов. В этом – эвристическая ценность каждого проекта исследования методом *case study*.

### **Заключение: почему политические психологи должны волноваться по поводу метода *case study*?**

Мы надеемся, что наш анализ метода *case study* поможет исследователям использовать эту методологию и рассеять некоторые стереотипные представления о методе *case study*. В начале исследования мы выдвигали предположение, что о *case study* существуют различные неправильные представления, относящиеся больше к тому, как он использовался, чем к его реальному потенциалу. Мы утверждали, что этот метод представляет ценность не только как инструмент для понимания неповторимых исторических событий, но и как инструмент создания и анализа теорий и проверки гипотез. Далее, мы предложили различные приемы оценки соотношения наблюдений с гипотезами.

Проанализировав общие процедуры построения моделей, мы также предложили ряд шагов для осуществления некоторого контроля над результатами метода сравнительного *case study*. Хотя по определению наша концепция метода *case study* исключает прямую манипуляцию как с контекстом, так и с явлением, процедуры отбора кейса допускают некоторую степень свободы в определении соотношений между и внутри переменных – подобно тому, что допускают экспериментальные манипуляции или статистический контроль. Наконец, ответом на громкую критику в субъектив-

ности со стороны исследователя были предложены процедуры, которые могут значительно улучшить систематичность и надежность метода *case study*.

Помимо общей значимости метод *case study* особенно подходит для политической психологии. Мы строим это предложение на определении границ области политической психологии Маргарет Херманн (*Margaret Hermann*, 1986). В ответе на вопрос: «Что является политической психологией?» – М. Херманн предложила пять общих принципов, которые характеризуют исследования в этой области:

1. Внимание фокусируется на взаимодействии политических и психологических явлений.
2. Исследование проводится в ответ на социальные проблемы.
3. Контекст может создавать различия.
4. Акцент делается на процессе и на результате.
5. Проявляется терпимость в отношении многочисленных способов сбора данных.

Сравнительный *case study*, как мы полагаем, особенно соответствует последним трем принципам М. Херманн<sup>24</sup>.

Во-первых, исследование *case study* соответствует утверждению, что контекст может создавать различия. Херманн в 1986 г. писала, что «в политической психологии ведется здоровый диалог и обсуждение» важности факторов контекста – времени, культуры и политических структур, но также «отмечается возрастающее признание того, что такие факторы контекста помогают не только формировать желания индивида, но также позволяют ограничивать его политическое поведение». Исследование *case study* учитывает этот момент, поскольку «контекст» – часть определения *case study*, предложенного ранее. Исследование *case study* означает, что реально существующее явление исследуется в пределах контекста, в котором оно встречается, кроме того, признается, что контекст может создавать различия.

<sup>24</sup> Это не значит, что метод *case study* не соответствует первым двум принципам. Исследование *case study*, конечно, вполне подходит к изучению взаимодействия политических и психологических феноменов и исследованию того, что отвечает и соответствует социальным проблемам. Действительно, наше обсуждение *case study* имеет четкую цель – указать на желательность отбора кейсов, основанного на различиях значений интересующей зависимой переменной, что отражает второй принцип. В данном исследовании мы высказали предположение, что метод *case study* наиболее полно соответствует трем последним принципам М. Херманн.

Во-вторых, метод изучения *case study* совместим с утверждением, что процесс так же важен, как и результат. Херманн (1986) утверждала: «...часто дело выглядит так, что большая часть психологических и политических явлений непосредственно влияют друг на друга – особенно при определении политических процессов в противоположность политическим результатам. Попав однажды в описания ряда политических событий, описания процессов позволяют делать обобщения и в отношении других политических контекстов со схожими характеристиками. Устанавливая некоторые из этих пересекающихся процессов, политические психологи могут начать строить более общие объяснения и теории».

Исследование метода *case study* часто направлено на выявление скрытого процесса. Как отмечалось ранее, большинство соответствующих исследовательских вопросов для *case study* сводятся к вопросу «как?» и «почему?». Кроме того, метод соотнесения моделей (модель установления соответствия во времени или «отслеживание процесса»), как техника анализа в исследовании *case study*, указывает на процесс, в котором начальные условия трансформируются в результаты. В этом смысле процесс является наиболее важной составляющей в большинстве исследований *case study*.

Наконец, исследование *case study* совместимо в политической психологии с терпимостью к множественности методов сбора данных. Как отмечала Херманн (1986), «политическая психология не привержена какому-то одному типу методологии. Практикующие политические психологи применяют разнообразные методы». Кроме того, что метод *case study* дополняет другие методы исследования, он может также быть по сути мультиметодологическим, поскольку в проект исследования *case study* может быть включено множество различных техник (например, контент-анализ, анализ архивных документов, интервью)<sup>25</sup>.

Таким образом, метод *case study* может быть ценным инструментом исследования, он особенно отвечает потребностям и интересам тех, кто работает в области политической психологии. К сожалению, некоторые неправильные представления о *case study* создали методологический барьер между политической наукой и психологией. Мы не утверждаем здесь, что *case study* должен вытеснить другие методы и не пытаемся систематически описать

<sup>25</sup> См. Tetlock (1983) о преимуществах использования множества методов в политической психологии.

каждое преимущество и недостаток других методов исследования *case study*. Мы, скорее, надеемся предложить практическое руководство по выполнению исследования *case study*, и помочь рассеять некоторые неправильные представления, а также развить общий язык политической психологии.

## Библиография

- Abbott A. What do cases do? Some notes on activity in sociological analysis. In: Ragin C. C. & Becker H. S. (Eds.) *What is a case?: Exploring the foundations of social inquiry* (pp. 53–82). Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1992.
- Achen C. & Snidal D. Rational deterrence theory and comparative case studies. *World Politics*, 1989. 41. 143–169.
- Baker T. L. *Doing social research*. N.Y.: McGraw-Hill, 1988.
- Campbell D. T. Degrees of freedom and the case study. *Comparative Political Studies*, 1975. 8. 178–193.
- Collier D. The comparative method. In: Finifter A. W. (Ed.) *Political science: The state of the discipline II* (pp. 105–119). Washington: American Political Science Association, 1993.
- Collier D. Translating quantitative methods for qualitative researchers: The case of selection bias. *American Political Science Review*, 1995. 89. 461–466.
- Collier D. & Mahoney J. Insights and pitfalls: Selection bias in qualitative research. *World Politics*, 1996. 49. 56–91.
- Diesing P. *Patterns of discovery in the social sciences*. N.Y.: Aldine, 1971.
- Eckstein H. Case study and theory in political science. In Greenstein F. I. & Polsby N. W. (Eds.) *Handbook of political science* (pp. 79–138). Reading: Addison-Wesley, 1975.
- Farnham B. Roosevelt and the Munich crisis: Insights from prospect theory. *Political Psychology*, 1992. 13. 205–235.
- Fife-Schaw C. & Breakwell G. M. Predicting the intention not to vote in late teenage: A U.K. study of 17- and 18-year-olds. *Political Psychology*, 1990. 11. 739–755.
- Fishel J. Leadership for social change: John Vasconcellos (D-CA) and the promise of humanistic psychology in public life. *Political Psychology*, 1992. 13. 663–692.

- Geddes B. How the cases you choose affect the answers you get: Selection bias in comparative politics. In: Stimson J. A. (Ed.) *Political analysis* (Vol. 2., pp. 131–150). Ann Arbor: Univ. of Michigan Press, 1990.
- George A. L. Case studies and theory development: The method of structured, focused comparison. In: Lauren P. G. (Ed.) *Diplomacy: New approaches in history, theory, and policy* (pp. 43–68). N.Y.: Free Press, 1979.
- George A. L. & Bennett A. *Case studies and theory development*. BCSJA Security Studies Series. Cambridge: MIT Press. (in press).
- George A. L. & McKeown T. J. Case studies and theories of organizational decision making. In: Coulam R. F. & Smith R. A. (Eds.) *Advances in information processing in organizations* (Vol. 2., pp. 21–58). Greenwich: JAI Press, 1985.
- George A. L. & Smoke R. *Deterrence in American foreign policy*. N.Y.: Columbia Univ. Press, 1974.
- Gilbert R. E. The political effects of presidential illness: The case of Lyndon B. Johnson. *Political Psychology*, 1995. 16. 761–776.
- Goldmann K. *Stability and change in foreign policy*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1988.
- Groth A. J. & Britton S. Gorbachev and Lenin: The psychological walls of the Soviet «garrison state». *Political Psychology*, 1993. 14. 627–650.
- Hermann M. G. What is political psychology? In: Hermann M. G. (Ed.) *Political psychology* (pp. 1–10). San Francisco: Jossey-Bass, 1986.
- Hermann M. G. *Political psychology: Fad, fantasy, or field*. Paper presented at the annual meeting of the American Psychological Association, New Orleans, 1989. August.
- Isaak A.C. *Scope and methods of political science*. Chicago: Dorsey, 1985.
- Johnson J. B. & Joslyn R. A. *Political science research methods*. Washington: Congressional Quarterly Press, 1991.
- King G., Keohane R. O. & Verba S. *Designing social inquiry: Scientific inference in qualitative research*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1994.
- Lijphart A. Comparative politics and the comparative method. *American Political Science Review*, 1971. 65. 682–693.
- Lijphart A. The comparable-case strategy in comparative research. *Comparative Political Studies*, 1975. 8. 158–177.
- Milburn M. A. & McGrail A. B. The dramatic presentation of news and its effects on cognitive complexity. *Political Psychology*, 1992. 13. 613–632.
- Mill J. S. *A system of logic*. Toronto: Univ. of Toronto Press. (Original work published 1843), 1974.
- Orum A. M., Feagin J. R. & Sjoberg G. Introduction: The nature of the case study. In: Feagin J. R., Orum A. M. & Sjoberg G. (Eds.) *A case for the case study* (pp. 1–26). Chapel Hill: Univ. of North Carolina Press, 1991.
- Pennington N. & Hastie R. Evidence evaluation in complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986. 51. 242–258.
- Przeworski A. & Teune H. *The logic of comparative social inquiry*. N.Y.: Wiley, 1970.
- Ragin C. C. *The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative strategies*. Berkeley: Univ. of California Press, 1987.
- Ragin C. C. & Becker H. S. (Eds.) *What is a case?: Exploring the foundations of social inquiry*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1992.
- Raven B. H. Political applications of the psychology of interpersonal influence and social power. *Political Psychology*, 1990. 11. 493–520.
- Steinberg B. S. Shame and humiliation in the Cuban missile crisis: A psychoanalytic perspective. *Political Psychology*, 1991. 12. 653–690.
- Suedfeld P. Bilateral relations between countries and the complexity of newspaper editorials. *Political Psychology*, 1992. 13. 601–612.
- Tetlock P. E. Psychological research on foreign policy: A methodological review. *Review of Personality and Social Psychology*, 1983. 4. 45–78.
- Tiedens L. Z. Optimism and revolt of the oppressed: A comparison of two Polish Jewish ghettos of World War II. *Political Psychology*, 1997. 18. 45–69.
- Van Evera S. *Guide to methodology for students of political science*. Cambridge: Defense and Arms Control Studies Program, Massachusetts Institute of Technology, 1996.
- Yin R. *Case study research*. Beverly Hills: Sage, 1994.



### 3. ДИСТАНТНОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЛИЧНОСТЕЙ ДЖ. БУША И М. ГОРБАЧЕВА: ПРОЦЕДУРЫ, ПОРТРЕТЫ, ПОЛИТИКА<sup>1</sup>

*Дэвид Дж. Уинтер, факультет  
психологии Университета штата Мичиган;  
Маргарет Дж. Херманн,  
Мершон Центр, Университет штата Огайо;  
Уолтер Уайнтрауб, факультет  
психиатрии, Медицинская школа  
Университета штата Мериленд;  
Стивен Дж. Уокер, факультет политических  
наук Университета штата Аризона*

#### Введение

В последние месяцы внутривнутриполитическое развитие Советского Союза и политические отношения между СССР и США приблизили возможность наступления новой эры в отношениях сверхдержав. Кто, например, мог предсказать в 1981 г., что Рональд Рейган будет заканчивать свое президентство, обмениваясь улыбками, рукопожатиями и приветствиями с лидером Советского Союза на фоне Статуи Свободы. Или – что газеты будут писать о проведении в СССР действительно альтернативных выборов (при этом упоминая даже такой характерный для демократии атрибут, как *exit polls*\*). Сейчас, после инаугурации Джорджа Буша, в обеих странах есть лидер, от которого много ждут, – лидер, о котором при этом удивительно мало известно. Каков в действительности Джордж Буш? И кто такой «настоящий» Михаил Горбачев? Как мы должны интерпретировать их действия? Чего мы можем ожидать от переговоров между ними?

<sup>1</sup> David G. Winter, Margaret G. Hermann, Walter Weintraub and Stephen G. Walker. *The Personalities of Bush and Gorbachev Measured at a Distance: Procedures, Portraits, and Policy//Political Psychology*, 1991. Vol. 12. No. 3. Pp. 215–244.

\* *Exit polls* – опрос при выходе из избирательного участка.

## Об изучении личностей Буша и Горбачева

### Лидер как «проекционный экран»

Так или иначе, каждый поступок лидера и даже «лозунги» или политическое содержание его речей являются неоднозначным стимулом (как чернильное пятно Роршаха), которому разные наблюдатели могут дать собственные интерпретации. С самого начала, протянув руку Конгрессу для сотрудничества (после наполненных инсинуациями кампаний против него), президент Дж. Буш удивил либеральных оппонентов и озадачил консервативных сторонников (*Dionne*, 1989). За первые 18 месяцев правительство Дж. Буша, как оказалось, мало сделало для определения политического курса и заполнения кадровых вакансий, и из Республиканского Национального комитета снова начали доноситься отголоски прежних инсинуаций. Похоже, что события подтверждают мнение журнала «Таймс», которое появилось еще в ходе кампании: «Многие из тех, кто с ним знаком, затрудняются представить, что он может сделать на посту Президента... Сможет ли Дж. Буш продемонстрировать решительность, моральный авторитет и необходимое чувство команды, чтобы управлять страной?..»

В случае с М. Горбачевым мнения аналитиков разделяются еще более четко. Многие исследователи советской политики предполагают, что М. Горбачев предпочел мир социализму – «сотрудничество с Западом – стремлению к одностороннему превосходству» (*Holloway*, 1989), «классовую борьбу – равенству людей» (*Legvold*, 1989). Однако журналист Уильям Сейфир (*Safire W.*, 1989) утверждает совершенно противоположное: «Они (советские лидеры) все еще нацелены на тот же путь – восстановление советской экономики до тех пор, пока она не станет достаточно сильной для того, чтобы прокормить свою страну и создать такие вооруженные силы, чтобы они доминировали над соседями». В этом же направлении идет анализ Ричарда Никсона. Под «модно скроенным костюмом, изысканными манерами и приятным общением при личных встречах», как он полагает, «новый Горбачев» движим главным образом привычными советскими целями: «ограничить силу союза (НАТО)» и «усыпить Запад обманчивым чувством безопасности», с тем чтобы создать «сильный Советский Союз и разрастающуюся»

ся советскую империю» (Nixon, 1989). Вице-президент Д. Куэйл разделяет сомнения Р. Никсона: «Даже если советские лидеры усвоят «новое мышление», они все равно еще будут способны и на старое». Один журналист дошел до того, что прямо заявил, что «Горбачев встал на путь борьбы за власть» (Charen, 1990). Наконец, как отмечает авторитетный специалист по советским делам, М. Горбачев «на самом деле непонятная и загадочная фигура и становится все более таким по мере того, как его проблемы усложняются» (Shulman, 1990).

Так, хотя карьера Дж. Буша на государственной службе насчитывает ни один десяток лет, М. Горбачев занимает свой пост уже 6 лет, до сих пор на Западе нет согласия относительно того, что представляют собой эти люди на самом деле – ни об их мотивах, убеждениях, «Я-концепциях», ни об их операциональных кодах и стилях. (В этом отношении они не уникальны. В прошлом проведение и открытое содержание риторики кампаний, как правило, почти не использовалось для предсказания поведения американских президентов – что могут подтвердить исследователи неоднозначных административных Честера Артура, Гарри Трумэна и Линдона Джонсона.)

### **Значение личности лидера**

Важны ли ответы на эти вопросы? Очевидно, что личность – не единственный и иногда даже не самый главный фактор для предсказания политического поведения. (Например, 8 декабря 1941 г. личностные качества Франклина Д. Рузвельта никак не повлияли на то, что Соединенные Штаты объявили войну Японии.) Какими бы ни были личности Дж. Буша и М. Горбачева, их политическое поведение сформировано и подчинено ситуативным факторам, таким, как дефицит бюджета или экономические трудности. Тем не менее условия в обеих странах отвечают нескольким классическим критериям Гринштейна (Greenstein, 1969) для определения ситуации, в которой личностные качества одиночных политических акторов могут оказать важное влияние на ход событий:

1) М. Горбачев и Дж. Буш занимают стратегически важные посты в соответствующих политических системах; 2) настоящая ситуация содержит множество новых и двусмысленных элементов и является открытой для перемен; 3) как во внутренних, так и во внешних делах оппозиционные силы тонко уравновешены; 4) важные проблемы требуют скорее активных усилий, чем рутинного исполнения роли.

Таким образом, в период 1990-х годов мы имеем, как это и было, уравнение с двумя неизвестными. Возможно, психологические интерпретации личностей лидеров, опирающиеся на систематическую теорию и исследования, могли бы помочь нашему пониманию событий и предложить ответы на вопросы, касающиеся их политических курсов. Тем не менее у нас нет прямого доступа к обоим лидерам, и, таким образом, анализ и интерпретация должны проводиться на дистанции. Мы рассматриваем это исследование как первый шаг в этом направлении. Являясь представителями разных наук, каждый автор имеет свой опыт дистантного изучения личности. Для изучения личностей Дж. Буша и М. Горбачева мы применили собственные методы, использовали общий набор данных и индивидуально подобранные дополнительные материалы. Опираясь на впечатляющее совпадение результатов наших частных исследований, мы создали личностные профили обоих лидеров. В заключение мы сделали несколько прогнозов и высказали ряд предположений относительно смысла политического курса в широком смысле слова.

Мы ясно осознаем опасности прогнозирования. То, что мы пишем сейчас, во время националистического брожения в Балтийских республиках и переговоров об объединении Германии, появится в печати лишь спустя много месяцев. Мы рискуем серьезно ошибиться. (На самом деле окончательный вариант этого текста был подготовлен в июне 1990 г., когда вторжение Ирака в Кувейт еще только лишь снилось Саддаму Хусейну; а последние уточнения были сделаны, когда один журналист объявил, что «эра М. Горбачева закончилась») (Rosenthal, 1990). Кроме того, если дистантная оценка личности является делом стоящим, то этим нужно смело заниматься – предлагая ответы на действительно важные вопросы, пусть даже выходящие за рамки очевидного.

### **Дистантная оценка личности**

Как могут психологи оценивать мотивы людей, с которыми они никогда не встречались и которых не могут изучать напрямую? В предшествующие годы было разработано множество объективных методов измерения мотивов и других личностных характеристик на дистанции с помощью систематического контент-анализа речей, интервью и прочих спонтанных вербальных материалов

(Hermann, 1977, 1980a, 1980b, 1987; Walker, 1983; Weintraub, 1981, 1989; Winter, 1991; Winter & Steward, 1977). Эти методы часто использовались в обобщающих исследованиях политического лидерства – например, в прогнозировании внешнеполитических ориентаций или склонности к насилию (Hermann, 1980a,b; Winter, 1980). Однако в отдельных случаях дистантные методы использовались для создания систематических портретов отдельных лидеров: М. Херманн оценивала мотивы и другие личностные характеристики Рональда Рейгана (Hermann, 1983) и сирийского лидера Хафеза Аль-Ассада (Hermann, 1983); Уокер (Walker, 1986) анализировал операциональный код Вудро Вильсона; Уайнтрауб (Weintraub, 1989) изучал вербальное поведение семи последних американских президентов; Уинтер и Карлсон (Winter & Carlson, 1988) использовали мотивационные показатели первого инаугурационного обращения Ричарда Никсона для разрешения ряда парадоксов, связанных с его карьерой, стремясь, вместе с тем, подтвердить эти показатели на основе систематического обзора публичной и частной жизни Никсона.

Когда для измерения психологических характеристик используются заготовленные речи или даже «спонтанные» ответы в ходе интервью, скептически настроенные читатели часто спрашивают, чьи мотивы и прочие личностные характеристики отражают получаемые показатели: лидеров или спичрайтеров, а также о том, не повлияло ли на эти показатели стремление к позитивной саморепрезентации (или даже дезинформации). Несомненно, спичрайтеры отбирают с учетом их способности выразить то, что хочет сказать лидер, особенно если речь идет о важных выступлениях. Как правило, американские президенты лично участвуют в написании важных речей (Safire, 1975; Price, 1980 – о Р. Никсоне; Noonan, 1990 – о Р. Рейгане).

Использование спонтанных интервью может уменьшить, хотя и не снять полностью, эту проблему. Кроме того, в широком смысле может не иметь значения, был ли источником речи сам лидер: т.е. его речь отражает «истинную личность» или же только саморепрезентацию. Каким бы ни был статус речей, они существуют, воспринимаются и воздействуют в качестве слов лидера.

Главное предположение данного дистантного исследования состоит в том, что слова лидера и опирающиеся на них показатели являются приемлемыми способами изучения его личности.

Выражаясь более конкретно, мы предполагаем, что изучение личностных переменных, которые измеряются с использованием разработанных нами процедур, действительно позволяет преодолеть влияние авторства, впечатлений, дезинформации и эго-защиты. Далее мы предполагаем, что влияние обсуждаемых проблем и ситуация, в которой говорит лидер, адекватно контролируются группами сравнения, которые использовались для интерпретации полученных показателей в необработанном виде. Очевидно, что эти предположения спорны; но для нас их полезность основывается на прагматичном критерии: насколько эти показатели могут помочь в прогнозировании или интерпретации интересных и важных политических поступков и результатов.

В данном исследовании мы применяем различные методы сравнительного изучения Дж. Буша и М. Горбачева. Затем мы высказываем предположения относительно вероятных тенденций, возможностей, задач, проблем и ловушек, с которыми сталкиваются лидеры, как по отдельности, так и при взаимодействии.

## Оцениваемые параметры личности

Наши методы охватывают ряд переменных, описывающих основные компоненты личности: мотивационные, когнитивные, стилевые, личностные качества и механизмы защиты – все они опираются на различные психологические теории. Здесь мы представляем каждую переменную, приводим ее теоретическое основание и показываем, как она проявляется в вербальном поведении, с указанием, кто проводил ее измерение, и ссылками на главные работы по исследованию личности и политической психологии. В табл. 3-1 обобщается эта информация.

Таблица 3-1

Основные переменные в дистантной оценке личности  
Дж. Буша и М. Горбачева

Переменные	Описание показателей
Мотивы:	
Достижения	Нацеленность на превосходство, успех в соревновании или уникальное достижение

Переменные	Описание показателей
Аффилиации (человек ищет друга)	Нацеленность на теплые, дружеские отношения; дружественное, позитивное ( <i>convivial</i> ) поведение; плодотворную ( <i>nurturant</i> ) помощь
Власти	Нацеленность на оказание воздействия на других, на престиж или репутацию
<b>Убеждения и стили</b>	
Убеждения:	
Национализм	Идентификация или позитивное отношение к одной нации; неидентификация или негативное отношение к другим нациям
Контроль над событиями	Ответственность за планирование или инициирование действий
Уверенность в себе	Восприятие себя в качестве инициатора действия, авторитетной фигуры или обладателя позитивной поддержки
Когнитивные, межличностные стили:	
Концептуальная сложность	Отношение числа слов высокой сложности к числу слов низкой сложности
Недоверие	Сомнения, опасения или ожидание вреда от групп, с которыми нет самоидентификации
Инструментальный акцент ( <i>task emphasis</i> )	Отношение числа слов-задач ( <i>task words</i> ) к числу слов-взаимодействий ( <i>interpersonal words</i> )
<b>Операциональный код</b>	
Атрибуты личности ( <i>self attributions</i> ):	
Дружелюбный/ враждебный	Политическая жизнь рассматривается как гармоничная / конфликтная; отношения с оппонентами как дружественные / враждебные
Оптимистичный/пессимистичный	Оптимизм / пессимизм в отношении осуществимости ценностей и стремлений
Высокий/низкий контроль	История видится как определяемая людьми / случаем
Всеобъемлющие/ограниченные цели	Декларирует всеобъемлющие и длительные / постепенные и ограниченные цели

Переменные	Описание показателей
Почерк личности ( <i>self scripts</i> ):	
Методы достижения целей	Вербальные (обещания, угрозы) / действия (награды, наказания); политические (награды, обещания) / конфликтные (наказания, угрозы); позитивные (призыв или оказание поддержки) / негативные (сопротивление, оппонирование)
<b>Вербальный стиль</b> (отражает личностные качества и механизмы защиты):	
Отношение я / мы	Отношение числа местоимений «я» к числу местоимений «мы»
Выражение чувств	Описывает себя как испытывающего какие-либо чувства
Ценностные критерии ( <i>evaluators</i> )	Суждения о добре / зле, полезном / бесполезном, правильном / неправильном, корректном / некорректном, подходящем / неподходящем, приятном / неприятном и высказывание мнений
Прямое обращение к аудитории	Прямое обращение к аудитории, ситуации или физическому окружению
Использование усилительных наречий	Наречия, которые усиливают утверждения
Риторические вопросы	Вопросы с целью пробудить и увлечь аудиторию
Отречения ( <i>retractors</i> )	Частичный или полный отказ от ближайших предшествующих утверждений
Отрицания	Все отрицательные слова, такие, как «нет», «не», «никогда», «никто», «ничего» и т.д.
Объяснения	Причины или оправдания действий; причинные связи
Смягчения ( <i>qualifiers</i> )	Выражение неуверенности, поправки, ослабляющие утверждение, и фразы, создающие неопределенность или неуверенность
Творческие выражения	Литературные ( <i>novel</i> ) слова и выражения; метафоры

### Мотивы

В понятие мотивации включаются цели и действия, направленные на их достижение. Опираясь на классические теоретические разработки Фрейда, Юнга и Мюррея, в течение нескольких пред-

шествующих десятилетий психологи с помощью контент-анализа вербальных материалов, связанных с воображением, разработали методы измерения важнейших мотивов. *Мотив достижения* подразумевает нацеленность на превосходство и уникальный результат; он ассоциируется с активной деятельностью, умеренным риском, основанным на знании возможных результатов и предпринимательской инициативе. *Мотив аффилиации* подразумевает нацеленность на тесные отношения с другими людьми. Иногда он ведет к проявлению теплоты и открытости в межличностных отношениях, но в условиях угрозы или стресса этот же мотив может привести к «колючей», защитной ориентации поведения в отношении других. *Мотив власти*, нацеленность на влияние и престиж, ведет как к формальной социальной власти, так и к расточительным, импульсивным действиям, таким, как агрессия, пьянство и чрезмерный риск. Эти три мотива отобраны из всесторонней таксономии Мюррея – как соответствующие некоторым из наиболее распространенных и важных человеческих целей и проблем. В настоящем исследовании мотивы власти и аффилиации измерялись двумя разными путями: 1) согласно Херманн – через компьютерную адаптацию исходных систем подсчета, направленных отдельно на глагольные фразы; и 2) согласно Уинтеру, выработавшему «обрабатывающую текст» систему подсчета.

### Убеждения и стили

Три переменные, рассчитываемые Херманн, отражают некоторые из наиболее широко изученных убеждений и измерений когнитивного и межличностного стилей, что подчеркивается в теориях личности Келли, Роттера, Роджерса и др. *Национализм* (или этноцентризм), убеждение в превосходстве одной группы или нации и неполноценности другой, *недоверие* или подозрительность к другим людям и институтам – вот два ключевых убеждения и стилевых компонента авторитаризма, возможно наиболее изученного единичного личностного параметра (*Adorno et al.*, 1950; *Brown*, 1965; *Melton et al.* 1988; *Tucher*, 1965).

#### Убеждение в контролируемости событий

Это убеждение подчеркивает древнее разделение воли и судьбы как детерминант происходящего – так Кассий говорил Бруту в «Юлии Цезаре» Шекспира:

Виноваты, дорогой Брут, не звезды  
Но мы сами, жалкие твари.

В современных исследованиях личности это убеждение концептуализировано либо как внутренний или внешний локус контроля (*locus of control, Strickland*), либо, в недавних исследованиях, как упрощающий (*facilitating*) или истощающий (*debilitating*) атрибутивный стиль (*Weiner, Zullow*). Относительно лидеров, убеждение в контролируемости событий в отношении лидеров ассоциируется с эффективным воздействием и адаптацией.

#### Уверенность в себе

Это чувство – единственное, которое одновременно и воздействует, и приносит удовольствие, отражает самоуважение и связанные с ним аспекты «Я-концепции». Его теоретические корни восходят к психоаналитической концепции нарциссизма. Зиллер и др. (*Ziller et al.*, 1977) продемонстрировали его влияние на поведение лидера. Уверенные в себе лидеры стремятся быть скорее активными, чем реактивными; однако лидеры, которые менее уверены в себе, лучше умеют слушать и являются более отзывчивыми.

#### Концептуальная сложность

Концептуальная сложность, способность различать отдельные аспекты или параметры окружающей среды, происходит из теории личности Келли. Когнитивному стилю такой личности не свойственна «нетерпимость к двусмысленностям» («черно-белое» мышление), являющаяся компонентом авторитаризма. Высокий уровень национализма, недоверия и низкий уровень концептуальной сложности ассоциируется с агрессивным, автократическим и часто упрощенным политическим стилем лидеров.

#### Инструментальный или социоэмоциональный акцент

Эта переменная отражает два вида лидерства или межличностного стиля, разработанных в ранних социально-психологических исследованиях малых экспериментальных групп<sup>2</sup>. Инструментально ориентированные лидеры всегда имеют «план действий», относящийся либо к экономическим проблемам, либо к националь-

<sup>2</sup> Парсонс и Бэйлз полагают, что эти два вида лидерства отражают еще более фундаментальное различие между «инструментальной» и «экспрессивной» функциями.

ной безопасности. Социально-эмоциональные лидеры, с низким уровнем инструментального акцента, ориентируются на трудно различимые нюансы, межличностные структуры и изменение расстановки сил в политическом процессе.

### Общая ориентация личности

Недавно М. Херманн разработала ряд широких «ориентаций», каждая из которых состоит из мотивационных и когнитивных переменных, которые она ранее рассматривала по отдельности. Например, «экспансионистская» ориентация подразумевает стремление к увеличению контроля над территорией, ресурсами и людьми. Она включает комбинацию мотива власти, национализма и недоверия, убеждения в контролируемости событий, уверенности в себе и сильного инструментального акцента. В отличие от нее «развивающая» ориентация (составленная из мотива аффилиации, национализма, когнитивной сложности, уверенности в себе и акцента на межличностные отношения) предполагает улучшение отношений (с помощью других стран) в большей степени, чем экспансию. В табл. 3-2 приведены эти ориентации вместе с составными их переменными.

Таблица 3-2

#### Личностные ориентации и составляющие их переменные

Ориентация на	Определение	Составляющие переменные
Экспансию	Интерес к увеличению контроля над территорией, ресурсами, людьми	Мотив власти; национализм; убеждение в своей способности контролировать события; уверенность в себе; недоверие; инструментальный акцент
Активность и независимость	Интерес к участию в делах международного сообщества, но в своих пределах, не навязывая отношений зависимости другой стране	Мотив аффилиации; национализм; убеждение в своей способности контролировать события; когнитивная сложность; уверенность в себе; инструментальный акцент

Продолжение таблицы 3-2

Ориентация на	Определение	Составляющие переменные
Влияние	Интерес к оказанию влияния на внешнюю политику других государств, стремление играть роль лидера в международных или региональных делах	Мотив власти; убеждение в способности контролировать события; когнитивная сложность; уверенность в себе; межличностный акцент
Посредничество / интеграцию	Нацеленность на сглаживание различий между нациями, в том числе на решение проблем на международной арене	Мотив аффилиации; убеждение в способности контролировать события; когнитивная сложность; межличностный акцент
Оппортунизм	Интерес к извлечению выгоды из текущей ситуации, к эффективному обращению с требованиями и возможностями момента; стремление поступать целесообразно	Когнитивная сложность; межличностный акцент
Развитие	Готовность постоянно улучшать свою собственную нацию, принимая лучшее из того, чем могут помочь другие страны или международные организации	Мотив аффилиации; национализм; когнитивная сложность; уверенность в себе; межличностный акцент

### Операциональные коды и «личностные почерки»

В отличие от широких и абстрактных когнитивных элементов, описанных выше, которые опираются на психологические теории личности, концепция операционального кода была разработана политологами для описания одних только политических убеждений. Созданная Лейтесом (*Leites, 1951*) конструкция – операциональный код (*operational code*) – была усовершенствована Джорджем (*George, 1964*), Холсти (*Holsti, 1970*) и позднее Уокером (*Walker, 1983, 1990*). Согласно формулировке Джорджа, убеждения, составляющие операциональный код политического лидера, могут быть представлены как «ответы» (с возможностью выбора из двух или более альтернатив) на ряд философских и инструментальных вопросов; например, таких: какова в сущно-

сти природа политической жизни? Каковы перспективы реализации основных политических устремлений? В какой степени один человек может управлять (контролировать) историей? Как эффективно достигать политические цели? Как правильно выбрать время? Какую пользу могут принести различные средства?

В настоящем исследовании Уокер представил ответы на философские вопросы Джорджа как ряд «атрибутов личности» (*self-attributions*), описывающих отношение индивида к политическому универсуму (дружественное или враждебное, оптимистическое или пессимистическое, с высоким или низким контролем, с всеобъемлющими или ограниченными целями), а ответы на инструментальные вопросы – как ряд «почерков личности» (*self-script*) (обещания, награды, угрозы, наказания, призывы, оказание поддержки, оппозиция и сопротивление). Отдельные коды «атрибутов» и «почерков» личности представлены в табл. 3-1. Взятые в совокупности, эти два вида кодов действуют как когнитивные, эвристические, опосредующие и фильтрующие механизмы обработки каждодневного потока информации о ситуации и других политических акторах.

В силу того, что конструкция операционального кода в настоящее время продолжает развиваться и уточняться, отдельные переменные, закодированные для описания личностей Дж. Буша и М. Горбачева, незначительно отличаются; кодировка личности М. Горбачева была разработана глубже, что видно из табл. 3-7. Например, в кодировке личности Дж. Буша сделан акцент на его видении политического универсума, в то время как последнее кодирование личности М. Горбачева было направлено прежде всего на его представление о себе или о том, какое место его «я» занимает в политическом универсуме.

### Личностные качества и механизмы защиты

Личностные качества – это лексика обыденного описания личности: устойчивые способы взаимодействовать с другими людьми и заявлять о себе, как это показано в работах Юнга (*Jung, 1921/1927*), Айзенка (*Eysenck & Eysenck, 1985*) и Олпорта (*Alport, 1961*). Основываясь на многочисленных клинических экспериментах и дистантных исследованиях, Уайнтрауб (*Weintraub, 1981, 1986, 1989*) измерил некоторые черты вербального стиля, которые указывают на различные личностные качества и характерные для них стили защиты, описанные в работах Анны Фрейд (*Anna Freud,*

1946). В табл. 3-3 показано, как различные измерения вербального стиля, описанные в табл. 3-1, комбинируются для оценки этих качеств и механизмов защиты.

Недавние исследования личности показывают, что многие из этих качеств могут быть далее сгруппированы с помощью двух главных факторов: интраверсия–экстраверсия и стабильность–невротизм (Айзенк (*Eysenck & Eysenck, 1985*), Норман (*Norman, 1963*)).

Таблица 3-3

#### Личностные качества и механизмы защиты, составляющие вербальный стиль

Качество или механизм защиты	Черты, составляющие вербального поведение
<b>Межличностный стиль</b>	
Обаятельный	Прямые обращения, упоминания риторические вопросы
Пассивный	Частота употребления «меня»
Оппозиционный	Отрицания
<b>Эмоциональный стиль</b>	
Эмоциональная выразительность	Высокое соотношение «я» к «мы»; низкий уровень не прямых обращений; выражение чувств; употребление ценностных критериев; употребление усилительных наречий; прямые обращения упоминания; риторические вопросы
Тревожность	Отрицания; объяснения; смягчения;
Депрессия	Высокое соотношение «я» к «мы»; низкий уровень безличностных ссылок; прямые упоминания
Гнев	Отрицания; частота употребления «я» и «мы»
Чувствительность к критике	Употребление усилительных наречий; отрицания; ссылки на ценностные критерии
<b>Стиль принятия решений</b>	
Решительность	Высокое соотношение («я» + «мы») к «меня»
Догматичность	Низкий уровень смягчений и отречений



Качество или механизм защиты	Черты, составляющие вербального поведение
Импульсивность	Низкий или умеренный уровень смягчений; высокий уровень отречений
Параноидальность	Высокий уровень смягчений; низкий уровень отречений
Навязчивость	Высокий уровень смягчений и отречений

### Общая теоретическая концепция личности

Поскольку у каждого из нас есть собственный взгляд на личность, теоретический подход, отраженный в данном исследовании, является эклектичным и противоречивым, особый акцент делается на: а) мотивы и цели, б) адаптивные и защитные трансформации этих целей и в) когнитивные характеристики, или «алгоритмы», которые пропускают или обрабатывают информацию из окружающей среды.

### Отбор материала для расчетов

Все четыре метода дистантной оценки личности основаны на контент-анализе вербального материала, как правило, на стенограммах речей и ответов на пресс-конференциях. С целью создания базы данных для данного исследования второй автор сформировал две подборки документов: для Дж. Буша и М. Горбачева. В подборку для Буша вошли стенограммы агитационных речей, нескольких телевизионных интервью и Нью-Гемпширских дебатов республиканских кандидатов, все относятся к избирательной кампании 1988 г. Для сравнения собирались материалы по двум другим главным кандидатам – Майклу Дукакису и Джесси Джексону. В подборку для М. Горбачева вошли стенограммы 20 речей и 27 интервью в период с 10 декабря 1984 г. по 7 декабря 1988 г. Эти две подборки материалов мы будем называть «стандартным набором».

Методы, используемые каждым автором, отличаются по типу и количеству вербального материала, который они обычно используют, по способам анализа этого материала и по характеру и количеству материалов о других лицах, необходимому для сравнения. Мотивационные показатели, например, обычно стандартизу-

ются через подборку аналогичных данных о как минимум 30 других лицах. Поэтому в настоящем исследовании некоторые авторы производили отбор из стандартных наборов или добавляли материалы, которые соответствуют привычным для них процедурам. Таблица 3-4 обобщает материалы, использованные для рассмотрения каждой категории личностных переменных.

Таблица 3-4

Материалы, использованные для подсчета и сравнения личностных переменных

Переменная	Материалы, использованные для	
	подсчета	сравнения
<b>Буш</b>		
Мотивы	Стандартный набор кампании (MGH)*; речь по поводу выдвижения; кандидатуры (DGW); инаугурационное обращение (DGW)	Стандартный набор кампании 1988 г.; подборка материалов по 53 мировым лидерам; речи других кандидатов по поводу выдвижения (1988 г.); другие инаугурационные речи
Убеждения и стили	Стандартный набор кампании	Стандартный набор кампании; подборка материалов по 53 мировым лидерам
Операциональный код	Внешнеполитические высказывания из стандартного набора кампании	Внешнеполитические высказывания из стандартного набора кампании
Личностные качества и механизмы защиты	Выборка из стандартного набора кампании	Выборка из стандартного набора кампании; выборка материалов о предшествующих американских президентах
<b>Горбачев</b>		
Мотивы	Стандартный набор (MGH); избранные интервью из стандартного набора (DGW); первое выступление на съезде КПСС (DGW)	Выборка материалов по 53 мировым лидерам; интервью с 22 лидерами; соответствующие доклады Ленина и Брежнева
Убеждения и стили	Стандартный набор	Выборка материалов по 53 мировым лидерам
Операциональный код	Избранные эпизоды из стандартного набора	Нет явных сравнений

\* MGH – Margaret G. Hermann;  
DGW – David G. Winter.

Переменная	Материалы, использованные для	
	подсчета	сравнения
Личностные качества и механизмы защиты	Выборка из стандартного набора	Выборка материалов о предшествующих американских президентах; выборка (косвенная) о других славянских лидерах

Для измерения мотивов Дж. Буша Уинтер использовал два источника: показатели выступления 12 октября 1987 г., в котором объявляется о выдвижении кандидатом, интерпретированные в сравнении с подобными речами 13 других основных кандидатов в 1988 г.; и инаугурационное обращение 20 января 1989 г., интерпретированное в сравнении со всеми предыдущими инаугурационными речами – от Джорджа Вашингтона до Рональда Рейгана. Мотивация М. Горбачева также рассчитывалась на основе двух источников: из стандартного набора были проанализированы четыре интервью в период с апреля по октябрь 1985 г. (первый год в должности) и два интервью в период с декабря 1987 г. по июнь 1988 г. – время, когда определились все основные направления его политики. Они интерпретировались в сравнении с показателями подобных интервью 22 других лидеров. Для сравнения М. Горбачева с предшествовавшими советскими лидерами был проанализирован его первый, после получения должности Генерального секретаря, доклад на съезде КПСС, в сравнении с такими же речами В.И. Ленина, И.В. Сталина, Н.С. Хрущева и Л.И. Брежнева<sup>3</sup>.

Херманн измеряла убеждения, когнитивные и межличностные стили, мотивы аффилиации и власти на основе полного стандартного набора. Исходные материалы о Буше интерпретировались в сравнении с аналогичными материалами о Дукакисе и Джексо-не; о Горбачеве – в сравнении с аналогичными материалами из набора по 53 мировым лидерам.

<sup>3</sup> Мы выражаем благодарность Дэвиду Шмитту за подбор этих материалов и Джанет Мэлли за их обработку. Материалы о Маленкове, Андропове и Черненко не включены, т.к. они не произносили таких речей на съездах КПСС. Также сложно сказать, могут ли параметры «Организационного доклада» И.В. Сталина в 1924 г. и тем более «Политического доклада» В.И. Ленина в 1918 г. быть надлежащим образом сравнимы с поздними докладами, которые появились в совсем других организационных условиях и при другом политическом климате. С целью стандартизации, однако, они были учтены, потому что было желательно использовать как можно больше примеров.

Уокер измерял операциональный код Дж. Буша – он проанализировал внешнеполитические высказывания по таким вопросам, как Ближний Восток, Южная Африка, американско-советские отношения, контроль над вооружением и коммунистические мятежи в Западном полушарии в сравнении с подобными высказываниями М. Дукакиса и Д. Джексона (проводя как минимум порядковое сравнение). Для М. Горбачева он использовал случайную выборку из 107 параграфов (упорядоченных по предмету или теме) из стандартного набора. Показатели выступления М. Горбачева интерпретировались прямо, без сравнений, так как к моменту завершения последнего кодирования все элементы атрибутов и почерков личности были оформлены в виде пар бинарных альтернатив.

Уайнтрауб измерил личностные качества и механизмы защиты на основе 6 тыс. слов, отобранных из стандартного набора Дж. Буша, и шести интервью из стандартного набора М. Горбачева. В обоих случаях показатели интерпретировались в сравнении с аналогичными показателями семи послевоенных американских президентов. Кроме того, Дж. Буш сравнивался с М. Дукакисом и Д. Джексоном, а М. Горбачев – с рядом славянских политических лидеров.

### Методологические проблемы

Мы задумали это исследование как попытку приблизиться к цели создания стандартной таксономии для дистантного описания личности. Очевидно, что разнообразие материалов, использованных разными (а иногда даже одним) авторами, не способствует достижению этой цели. Даже если такое разнообразие приводит к определенной методологической «слабости» и возможным затруднениям, мы полагаем, что совпадение результатов, полученных с помощью разных методов и материалов, в данном случае является существенно важным.

Необходимо обратиться к двум, более специальным, методологическим проблемам. Для измерения таких переменных, как мотивы, убеждения и стиль, категориальная согласованность между экспертами обычно рассчитывается формально, стандартное требование для всех переменных – 0,85 или выше (*Winter, 1973*). В то же время вербальные стилевые измерения личностных качеств определяются объективно, формальные показатели согласованности среди подсчитывающих (*inter-scorer agreement*) тщательно не выводились.

Анализ операционального кода предполагает более целостную интерпретацию всего хода рассуждений говорящего – также без каких-либо формальных показателей согласованности.

Материалы выступлений М. Горбачева, несомненно, переводились с русского на английский (а некоторые интервью – через третьи языки). В предшествующих исследованиях предполагается, что для данных систем подсчета процедура перевода вызывает незначительные отклонения.

## Результаты

В таблицах 3-5–3-8 представлены результаты расчета и анализа данных по каждой из категорий и личностных переменных, описанных в табл. 3-1. Для каждой переменной в таблицах содержатся как исходные данные, так и сравнения с соответствующими группами, которые описаны выше. Мы будем переходить от категории к категории, представлять результаты, делать выводы и прогнозы, основанные на предыдущих исследованиях. В последней таблице мы объединим все результаты, выводы и прогнозы в интегрированные персональные портреты Дж. Буша и Горбачева.

## Мотивы

В таблице 3-5 представлены результаты расчета мотивации Дж. Буша и М. Горбачева. Мотивы аффилиации и власти измерялись двумя разными способами, используя различные подборки интервью и речей в сравнении с разными группами других политических лидеров. Для упрощения сравнения этих оценок в таблице представлены средние значения и отклонения от стандарта для оценки каждого мотива.

Таблица 3-5

Мотивы Дж. Буша и М. Горбачева

Мотив	Исследование	Буш			Горбачев		
		Речь или сравнение <sup>а</sup>	Показатели		Речь или сравнение <sup>а</sup>	Показатели	
			исходные <sup>б</sup>	сравнение <sup>с</sup>		исходные <sup>б</sup>	сравнение <sup>с</sup>
Достижения	DGW	ACS	8,76	61	SS	3,82	59
	DGW	IA	7,85	58	CPSU	5,45	60

Мотив	Исследование	Речь или сравнение <sup>а</sup>	Буш		Речь или сравнение <sup>а</sup>	Горбачев	
			Показатели			Показатели	
			исходные <sup>б</sup>	сравнение <sup>с</sup>		исходные <sup>б</sup>	сравнение <sup>с</sup>
Средний				60H			60H
SD				1,5			0,5
Аффилиации	MGH	WL	0,18	66	WL	0,20	68
		C88		53	BPM		58
	DGW	ACS	4,04	62	SS	3,91	69
		IA	10,81	83	CPSU	1,27	50
Средний				66H		61H	
SD				10,9			7,8
Власти	MGH	WL	0,44	72	WL	0,50	77
		C88		48	BPM		38
	DGW	ACS	8,76	51	SS	5,15	47
		IA	6,92	53	CPSU	1,88	39
Средний				56M		50M	
SD				9,4			15,8

<sup>а</sup> Речь и/или сравнение с определенной группой; для данного показателя: для MGH-анализа: SS – стандартный набор; WL – сравнение с другими 53 мировыми лидерами; BPM – сравнение с членами брежневского политбюро. C88 – в сравнении с другими кандидатами 1988 г.; Для DGW-анализа: ACS – речи о выдвижении кандидатом (сравнение с другими кандидатами 1988 г.); IA – инаугурационное обращение (сравнение с другими инаугурационными обращениями); SS – стандартный набор (сравнение с другими 22 мировыми лидерами); CPSU – первый после избрания доклад на съезде КПСС (сравнение с другими лидерами).

<sup>б</sup> Пропорция глагольных фраз, просчитанная в системе образов через MGH-анализ; число образов на 1000 слов в DGW-анализе.

<sup>с</sup> Стандартные показатели (основанные на сравнении с группами, указанными в примечании «а»); M=50, SD=10. Для средних показателей: H=высокие (один SD или более от среднего сравнительного уровня); M=средние (в пределах среднего сравнительного уровня SD).

Несмотря на различие методов, результаты предлагают достаточно ясные и содержательные мотивационные профили каждого лидера. У Дж. Буша – высокие показатели мотивов достижения и аффилиации (но мотив власти – лишь немногим выше среднего: в сравнении с другими американцами – кандидатами 1988 г. и президентами – средние, с лидерами других стран – высокие). Мотивационный профиль М. Горбачева – высокий уровень мотивов достижения и аффилиации и средний власти – в значительной

степени подобен. Как и в случае Буша, сравнительные показатели зависят от группы сравнения. В сравнении с другими советскими лидерами мотив власти у М. Горбачева не развит, но в сравнении с другими мировыми лидерами этот показатель оказывается средним (Уинтер) или высоким (Херманн)<sup>4</sup>. Это свидетельствует о том, что как группы советские и американские лидеры более мотивированы властью, чем мировые лидеры в среднем.

### *Сравнение с другими американскими президентами и мировыми лидерами*

Уинтер высказал предположение, что мотивы власти, достижения и аффилиации могут быть представлены графически как три прямоугольника, причем чем выше сходство мотивационных профилей двух любых лидеров, тем меньше пифагорово расстояние между двумя «точками», представляющими показатели их мотивов. По этому критерию<sup>5</sup> Дж. Буш и М. Горбачев очень похожи, и каждый из них похож на Ричарда Никсона больше, чем на любого другого американского президента. В сравнении с другими мировыми лидерами М. Горбачев ближе всего к королю Йордании Саддаму Хусейну, Энрико Берлингуэру (лидеру итальянской Коммунистической партии с 1972 до 1984 г. – года его смерти), аргентинскому генералу Хорхе Виделе (впоследствии президенту страны с 1976 по 1981 г.) и бразильскому генералу Эрнесто Жизелу (впоследствии президенту с 1974 по 1979 г.). Менее всего у него есть общего с аятоллой Хомейни и лидером СВАПО Сэмом Нуджомой.

В чем польза таких сравнений? Характеристика Дж. Буша как «ученика Никсона», а Михаила М. Горбачева как «социалистического Никсона» может быть увлекательной статистической забавой,

<sup>4</sup> Окончательным источником данных для оценки мотивационного профиля М. Горбачева была его речь в ООН от 7 декабря 1988 г., затем сравненная со средними показателями двух обращений к ООН Джона Кеннеди. Она показывает подобные уровни мотивации достижения и аффилиации и гораздо более низкий уровень мотива власти. В сравнении с другими американскими президентами инаугурационное обращение Дж. Кеннеди было средним по уровню мотива достижения и высоким – аффилиации и власти. Предполагая, что речи Кеннеди в ООН действительно подобны его инаугуральному обращению (на основании которого мы стандартизировали показатели), можно как минимум допустить, что у М. Горбачева относительно высокий уровень аффилиации и низкий – власти.

<sup>5</sup> Эти сравнения производились с использованием инаугурационного обращения Дж. Буша и показателей интервью М. Горбачева (соответственно IA и SS в табл. 3-4).

но есть ли в этих сравнениях какая-либо более существенная практическая польза? Сходства мотивационных профилей могут привлечь наше внимание к более глубоким сходствам стилей и поведения. Так, Горбачев, как и Никсон, уберег свою страну от разрушительной третьей мировой войны и искал сближения со старыми врагами. Как Хусейн и Берлингуэр и в отличие от Хомейни, М. Горбачев избрал прагматический курс реалистичного компромисса на минном поле воинственных идеологических и теоретических разногласий. Как и Р. Никсон, Дж. Буш негативно реагирует на личную критику и избирает узкую грань между подозрительностью и желанием вести переговоры о сокращении вооружений.

Кроме того, эти сравнения могут предупредить нас о возможных затруднениях и опасностях. Будут ли Дж. Буш и М. Горбачев чувствительны к скандалам? И если их необыкновенная гибкость им откажет, будут ли они упорствовать в проведении дискредитированной политики? Так, оба генерала, Видела и Жизел, исходили из желания преодолеть бюрократические преграды и увеличить экономический рост, но труднопреодолимые проблемы, неудовлетворенность населения и оппозиция впоследствии приводили их к принятию авторитарных решений – «грязных войн» против собственных народов вместо открытых атак на внешнего врага.

### *Предсказания на основе показателей мотивации*

Говоря языком наших предыдущих дистантных исследований мотивации (*Terhune*, 1968a; *Winter*, 1980, 1991), профили Дж. Буша и М. Горбачева позволяют предполагать, что они будут *рационально взаимодействовать* (высокие показатели мотивов аффилиации и достижения), будут заинтересованы в максимизации совместных результатов больше, чем в эксплуатации других (низкий уровень мотива власти). Они будут *стремиться к соглашению по ограничению вооружений* (высокий уровень мотива аффилиации) и *вряд ли будут агрессивны*, преследуя свои политические цели (средний уровень мотива власти). С другой стороны, они чувствительны к таким нюансам, как дружба и разрыв отношений (высокий уровень мотива аффилиации). Под действием стресса они могут становиться несговорчивыми и занимать защитную позицию, особенно если они воспринимают другую сторону как угрозу или эксплуататора. Если в этом случае их загнать в угол, они могут ответить необдуманной и примитивной враждебностью.

## Убеждения и стили

Таблица 3-6

Убеждения и стили Дж. Буша и М. Горбачева

Переменная	Буш			Горбачев		
	исход- ные <sup>a</sup>	сравнительные данные <sup>b</sup>		исход- ные <sup>a</sup>	сравнительные данные <sup>b</sup>	
	данные	мировые лидеры	кандида- ты 1988 г.	данные	мировые лидеры	члены брежнев- ского полит- бюро
<b>Убеждения</b>						
Национализм	0,40	76 M	50 M	0,38	74 H	37 L
Контролируе- мость событий	0,33	35 L	48 M	0,42	41 M	42 M
Уверенность в себе	0,60	31 L	48 M	0,84	48 M	75 H
<b>Стили</b>						
Концептуаль- ная сложность	0,54	64 H	48 M	0,54	64 H	74 H
Недоверие	0,29	59 M	49 M	0,39	66 H	69 H
Инструмен- тальный ак- цент	0,47	37 L	47 M	0,61	48 M	20 L

<sup>a</sup> Доля времени, в течение которого характеристика, которая могла бы проявиться, действительно проявлялась.

<sup>b</sup> Стандартные показатели (основанные на сравнении с группами, указанными вверху колонок); M=50, SD=10. H=относительно высокие (один SD или более от среднего сравнительного уровня); M=средние (в пределах одного среднего сравнительного уровня SD); L=относительно низкие (один SD или менее среднего сравнительного уровня).

В табл. 3-6 представлены показатели когнитивных переменных, измеренных по методикам М. Херманн. Результаты отличаются в зависимости от того, какие группы сравнения использовались. По параметрам национализма, недоверия и концептуальной сложности в сравнении с мировыми лидерами (взятыми в более широком наборе) показатели Дж. Буша и М. Горбачева были высокими<sup>6</sup>. Высокие показатели концептуальной сложности предполагают, что

<sup>6</sup> Тетлок и Боттгер выяснили, что у М. Горбачева были высокие показатели по разным, но в то же время связанным измерениям концептуальной сложности. Тетлок также обнаружил, что показатели Дж. Буша были низкими, когда он был вице-президентом, и выросли до умеренных, когда он стал президентом.

Дж. Буш и М. Горбачев способны различать альтернативные принципы, направления политики и точки зрения, а затем интегрировать эти разрозненные элементы в сложные обобщения высокого порядка. И Буш, и М. Горбачев имеют устойчивую националистическую ориентацию и склонность к недоверию. (Это недоверие может быть признаком самозащиты, которую проявляют люди, мотивированные аффилиацией в некомфортных для себя ситуациях.) У большинства людей подозрительность и национализм сочетаются с упрощенным, черно-белым мышлением. В случаях Дж. Буша и М. Горбачева эти тенденции смягчены высокой концептуальной сложностью. Таким образом, они могут компенсировать антагонистические, «патриотические» проблемы, проводить тонкие разграничения и делать сложные обобщения с помощью интеллектуализации.

Средние показатели М. Горбачева по убеждению в контролируемости событий, уверенности в себе и инструментальному акценту соответствуют типу лидера, который действительно способен на непрерывную оптимистическую работу. (Для советского лидера, однако, М. Горбачев делает большой акцент на межличностном, а не на инструментальном измерении лидерства.) Низкие показатели Дж. Буша по этим переменным, напротив, соответствуют лидеру, намного более сконцентрированному на межличностных отношениях, который чувствителен к фаталистическим устремлениям (или аффилиативному дружескому времяпрепровождению), по крайней мере под действием стресса.

### Общая ориентация личности

Показатели по этим переменным (так же, как и по мотивам аффилиации и власти) позволяют предположить, что М. Горбачев имеет *развивающуюся ориентацию* на политический процесс. Предыдущие исследования показывают (Hermann, 1987), что лидеры с такой ориентацией нацелены на подъем своей страны: экономический, военный и т.д. Но поскольку они не уверены в том, что они или их нация могут управлять событиями, они постоянно пытаются понять, как другие могут помочь им, и с помощью убеждения получить эту помощь. С неустанной бдительностью такие лидеры отыскивают тех, кто способен влиять на события, кажется, что они узнают о потенциальной выгоде, которую можно извлечь из отношений раньше, чем другие акторы в международной или внутренней политических системах.

Операциональные коды Дж. Буша и М. Горбачева<sup>а</sup>

Компонент	Характеристика Буша	Характеристика Горбачева
Атрибуты личности:		
Дружественный / враждебный	опасный (потенциально враждебные отношения с другими; различные типы оппонентов)	дружественный (13:0) <sup>б</sup>
Оптимистический / пессимистический	оптимистический	оптимистический (9:1)
Высокий / низкий контроль	высокий контроль	умеренно высокий контроль (5:2)
Всеобъемлющий / ограниченный	ограниченные цели	всеобъемлющие цели (8:0)
Почерк личности:		
Методы достижения целей	конфликтный	смешанный политический и конфликтный (9:8); позитивный в ответ на негативный (15:5); вербальный в ответ на действия (12:5)

<sup>а</sup> Концептуализация и измерение отдельных личностных переменных Дж. Буша немного отличались от переменных М. Горбачева (см. выше).

<sup>б</sup> Отношение частоты первой альтернативы к частоте второй.

Лидеры, ориентированные на развитие, занимают позицию «контролируемой зависимости»: они используют других, но не отождествляют себя с ними, они также не пытаются контролировать или подчинить их. С помощью установки на дружелюбие и сотрудничество они создают для других чувство комфорта, но только до тех пор, пока это требует не более чем умеренных затрат их ресурсов. Беря на себя инициативу, лидеры с такой ориентацией осознают, что они могут работать с другими с целью создания возможностей для себя. Их главная цель – улучшение положения своей страны, и они постоянно подталкивают свои правительства к действиям, способным приблизить к этой цели. Они не слишком терпимы к проблемам или событиям, которые не связаны с этой целью, и к людям, которые не используют свой авторитет в работе при достижении цели режима.

Буш также близок к развивающейся ориентации; но основная его ориентация – на *интеграцию*, стремление к консенсусу, связанное с моралью и желанием соответствовать группе, в которой он работает. Лидеры с такой ориентацией рассматривают себя как представителей народа, которые отражают его нужды и желания, примиряют различия и минимизируют конфликты. Они реактивны, т.е. работают над теми направлениями политики, к которым обращаются их последователи. Как объединитель или посредник Дж. Буш будет стремиться достичь компромисс и консенсус среди своих избирателей, позволяя скорее им определять повестку дня, чем устанавливать ее самому. Для лидера с такой ориентацией лучший политический курс – тот, который получает наиболее широкую поддержку. Такими лидерами управляют рейтинги популярности. Для лидеров с развивающейся ориентацией, наоборот, лучший политический курс – это все, что способствует решению проблемы и улучшению условий существования страны. Таким образом, ими движет видение развития, потребность в информации и, наконец, результат.

### Операциональные коды

В табл. 3-7 представлены характеристики операциональных кодов обоих лидеров. Как сторонник мелких шагов (инкременталист) с ограниченными целями, Дж. Буш считает мир потенциально опасным и прибегает к различным вариантам ответных действий, но изначально делает акцент на конфликтном пути (угрозы, наказания).

М. Горбачев воспринимает мир как менее опасный и более дружелюбный, поэтому у него всеобъемлющие и перспективные цели. Он может выбрать как политический (поощрения, награды), так и конфликтный путь, при этом в выборе ответного действия проявляются позитивные, а не негативные реакции, причем больше слова, чем собственно действия. Иными словами, Дж. Буш прибегает к специфическим угрозам, тогда как М. Горбачев склонен призывать к добродетели. Оба лидера оптимистически относятся к возможности контролировать результаты политики.

### Личностные качества

В табл. 3-8 представлены показатели вербальных характеристик, используемых Уайнтраубом для ранжирования личностных качеств. И Дж. Буша, и М. Горбачева отличает «обаятельный» межличностный стиль (высокий показатель прямых обращений и риторических вопросов). Высокие показатели употребления отрица-

Таблица 3-8

Личностные качества и механизмы защиты  
Дж. Буша и М. Горбачева

Переменная	Послевоенные президенты США	Дж. Буш			М. Горбачев	
	исходные данные <sup>a</sup>	исходные данные	сравнение <sup>b</sup> C88	сравнение USP	исходные данные	сравнение USP
Использование «я»	25,0	47,8	H	H	11,8	L
Использование «мы»	18,0	10,4	L	L	19,3	M
Отношение «я» / «мы»	1,4	4,6	H	H	0,6	L
Использование «меня»	2,0	3,5	H	H	0,9	L
Выражение чувств	3,0	4,0	H	M	1,8	L
Ценностные критерии	9,0	15,0	M	H	12,4	H
Прямые обращения к аудитории	2,0	4,2	H	H	3,1	M
Усилительные наречия	13,0	12,9	M	M	21,4	H
Риторические вопросы	1,0	2,5	H	H	2,5	H
Отречения	7,0	10,9	H	M	7,4	M
Отрицания	12,0	15,2	M	M	13,1	M
Объяснения	5,0	3,5	L	L	5,1	M
Смягчения	11,0	9,0	M	M	6,3	L
Безличные обращения	750,0	543,5	L	L	854,1	L
Творческие выражения	2,0	4,0	M	M	1,3	L

<sup>a</sup> Частота на 1000 слов.

<sup>b</sup> Группы сравнения: C88 = кандидаты 1988 г.; USP = послевоенные американские президенты.

ний и местоимений «меня» у Дж. Буша говорят о том, что его стиль имеет оттенок оппозиционности и пассивности. Эмоциональные стили Дж. Буша и М. Горбачева отличаются высокой степенью выразительности, но эта выразительность проявляется по-разному. Дж. Бушу свойственны выразительные персональные вербальные характеристики. М. Горбачев, напротив, имеет менее выразительные персональные характеристики, за которыми стоят интенсификация и обдумывание (ценностные критерии, усилительные наречия, прямые обращения, риторические вопросы). Таким образом, обаяние М. Горбачева проявляется на фоне контролируемого выражения чувств. Иными словами, он ведет себя как настоящий политик-актер.

Ни у Дж. Буша, ни у М. Горбачева нет высоких показателей тревожности (средний уровень отрицаний, объяснений и смягчений). Однако, возможно, Дж. Буш более подвержен депрессии (высокое соотношение «я» к «мы», прямые обращения, низкий уровень безличных обращений). Оба лидера особенно чувствительны к критике (высокий уровень отрицаний и ценностных критериев, а для М. Горбачева еще и усилительных наречий). В таких случаях Дж. Буш может проявлять гнев (высокая частота употребления «я» и «мы», а также отрицаний), в то время как М. Горбачев – стремление брать под контроль проблемы (частые прерывания и прямые обязательства).

По стилю принятия решений Дж. Буш достаточно импульсивен (низкий уровень смягчений и высокий – отречений). Иногда лидеры этого типа могут оказываться парализованными нерешительностью в кризисных ситуациях. М. Горбачев более гибкий (средний уровень отречений). Его низкие показатели смягчений могут говорить об импульсивных тенденциях, хотя это частично может быть следствием использования в некоторых интервью заранее подготовленных вопросов. Дж. Буш демонстрирует умеренные, а М. Горбачев – низкие творческие показатели. Это означает, что в поиске новых идей и принятии решений М. Горбачев опирается на других.

В общем, оба лидера – обаятельны, экспрессивны, а также, возможно, импульсивны и склонны к проявлениям гнева. Ни один из них не проявляет тревожности, хотя Дж. Буш в некоторых случаях подвержен депрессии. При более широкой оценке, по экстраверсии-интраверсии и стабильности-невротизму, каждого можно



классифицировать как стабильного экстраверта с немного большими показателями по обоим параметрам М. Горбачева и немного меньшими у Дж. Буша.

## Обсуждение: портреты личности, 'прогнозы и политика

### Буш и Горбачев: портреты личности

Таблица 3-9

Портреты личности Дж. Буша и М. Горбачева

Параметры личности	Дж. Буш	М. Горбачев
Мотивы	достижение и аффилиация, власть – умеренные	достижение и аффилиация, власть – умеренные или слабые
Убеждения	недоверчивый националист, но высокая когнитивная сложность; стремление частично контролировать события; слабая уверенность в себе	недоверчивый националист, но высокая когнитивная сложность; стремление контролировать события; большая уверенность в себе
Стиль	склонен делать акцент скорее на людях, чем на задании	склонен делать акцент на людях и заданиях
Операциональный код	мир опасен; ограниченные цели; использование конфликта	мир дружественный; всеобъемлющие цели; использование как политики, так и конфликта
Личностные качества	эмоционально экспрессивен; не тревожен; подвержен депрессии и нерешительности; чувствительный к критике; гневные реакции; импульсивный; умеренно стабильный экстраверт	эмоционально-собрательно экспрессивен; не тревожен; не подвержен депрессии; чувствительный к критике; реагирует на ситуацию, стремясь в некотором смысле взять ее под контроль; импульсивный; стабильный экстраверт
Общая характеристика	посредническая / интегрирующая ориентация (дополнительная ориентация на развитие / улучшение)	ориентация на развитие / улучшение

В табл. 3-9 показатели, представленные в предыдущей части, объединены в краткие портреты личностей Дж. Буша и М. Горбачева. В первую очередь оба движимы мотивами достижения и аффилиации, т.е. стремлением к превосходству, улучшению и обновлению, а также дружескому сотрудничеству в большей степени, чем к влиянию, власти и эксплуатации. В глубине души оба немного подозрительны и националистичны, эти характеристики в случае угрозы могут обостряться под действием мотива аффилиации. Однако, как правило, оба способны распознавать сложности и иметь дело со сложными проблемами, что позволяет им контролировать свою подозрительность и национализм.

Дж. Буш открыто выражает свои эмоции. Он может быть непредсказуемым, известны эпизоды импульсивного поведения, которые чередуются с периодами депрессии и бездеятельности. В этих обстоятельствах может проявиться его конфликтный личностный почерк. М. Горбачев также экспрессивен, но эта экспрессивность демонстративная. Обладая более развитым эмоциональным контролем, он оптимистичен и способен длительное время прилагать усилия, привлекая главным образом позитивный вербальный «личностный почерк», который уравнивает политические и конфликтные средства. Оба лидера – достаточно стабильные экстраверты.

В силу ориентации на развитие М. Горбачев сосредоточен на решении проблем и поиске путей улучшения положения страны; чтобы добиться этого, он будет искать информацию и приближать тех, кто способен помочь. Хотя Дж. Буш и обладает некоторыми характеристиками развивающейся ориентации, более устойчивая ориентация на интеграцию / посредничество приведет его скорее к принятию идей и мнений других, чем к формированию собственной «повестки дня».

## Предсказание политических последствий

### Сотрудничество

Рассматривая эти портреты в свете предыдущих дистантных исследований политических лидеров, мы можем охарактеризовать Дж. Буша и М. Горбачева как лидеров, которые хотят быть миротворцами, нацелены на развитие и не склонны к достижению политических целей с помощью войн и насилия. Вероятно, они будут отстаивать во внешней политике курс на взаимозависимость,

а не на независимую политику. Этот вывод подтверждается их мотивационными и когнитивными профилями (убеждения) и их личностными качествами.

В отношении Горбачева наш анализ подтверждает точку зрения Холлоуэя (*Holloway*, 1989) и Легвольда (*Legvold*, 1989) о его ориентации на сотрудничество, а не традиционалистские интерпретации Р. Никсона и Д. Куэйла, цитированные в начале текста.

Большинство материалов о Дж. Буше как о президенте также подтверждает эту точку зрения. Очевидное исключение – вторжение в Панаму в декабре 1989 г. – в свете этой интерпретации можно оценить как выражение его импульсивности, а не как следствие постоянного стремления к власти и завоеваниям. На самом деле бездеятельность Дж. Буша во время попытки переворота в Панаме в октябре 1989 г. и вторжение туда два месяца спустя отражают наличие альтернативных тенденций, направленных на пассивность и бездеятельность, с одной стороны, и импульсивность – с другой. Наши результаты согласуются с тем, как описывает стиль Дж. Буша Даффи (*Duffy*, 1989): «очень лоялен к людям, больше, чем к идеям», «реактивен» (развитый мотив аффилиации), «рискует... только после того, как тщательно изучит альтернативы», «не хватает идеологических убеждений», «считает, что почти обо всем можно вести переговоры» (развитый мотив достижения), «реализует свою волю среди тех, с кем взаимодействует, а не с помощью обращений к общественному мнению» (развитый мотив аффилиации, умеренно развитый мотив власти).

### *Переговоры*

Что можно сказать о том, что произойдет, когда Дж. Буш и М. Горбачев действительно встретятся на переговорах, с учетом их установки на сотрудничество? Несомненно, переговоры высокого уровня тщательно организуются и планируются специальным персоналом, который ограничивает вероятность влияния личностных качеств лидеров. Тем не менее интересно экстраполировать лабораторные исследования мотивации и поведения на переговорах на реальные события с целью дать оценку тому, каким может быть это влияние, даже если оно незначительно и ограничено.

Почти всегда, когда нужно торговаться, люди, ориентированные на достижения, в переговорах устойчиво стремятся к сотрудничеству. В играх на симуляцию международных отношений у них –

наиболее высокое отношение актов сотрудничества к конфликтным действиям. Им не свойственны «военные действия», в то время, как в игровых «газетах» они могут лгать и не говорить правды при прямых обращениях. Эта тенденция усиливается их общей ориентацией на развитие. (Люди с преобладанием мотива власти, напротив, наиболее склонны к эксплуатации и конфликту.) Далее экстраполируя (возможно чрезмерно) результаты этих лабораторных исследований, мы можем ожидать от Дж. Буша и М. Горбачева *установки на сотрудничество в переговорах для достижения обоюдных преимуществ и максимизации совместных результатов*. Однако на переговорах мотив аффилиации играет более сложную роль, что зависит от силы угрозы в «матрице последствий» и восприятия контрагента как подобного себе. При слабой угрозе и в окружении людей с подобными установками и дружественным по стилю (т.е. «друзьями») люди, мотивированные аффилиацией, проявляют теплоту и готовность к сотрудничеству. При более явной угрозе, а также при контакте с незнакомыми, непохожими или недружественными людьми («врагами») они могут становиться подозрительными; их самозащита, возможно, отражает как страх быть отвергнутыми, так и националистическое недоверие и чувствительность к критике.

Люди, движимые мотивами достижения и аффилиации, на переговорах оправдывают свой выбор «стратегией» и «обоюдной выгодой» (а не «жадностью»). Они склонны рассматривать партнера скорее как «сотрудника» и «помощника», чем «соперника», «уступающего» или «афериста» – правда, в отдельных случаях с негативным оттенком – как «оппортуниста».

Наконец, их общие ориентации на развитие (у М. Горбачева) и посредничество (у Дж. Буша) – практически идеальный фон для сотрудничества: Дж. Буш стремится к широкому консенсусу, а М. Горбачев согласен обеспечить его в обмен на помощь в развитии.

### *Изменения и реформы*

Оба лидера столкнулись со стремительно меняющимися международными и внутренними (особенно М. Горбачев) условиями, требующими реформ и нового политического курса. Их высокие показатели по мотиву достижения делают это возможным, но вместе с тем составляют еще одну потенциальную проблему. Во-первых, как показывают лабораторные и полевые исследования, люди

с высокоразвитой мотивацией достижения склонны *изменять направление политики, если оно не приносит результатов*. Например, они склонны собирать новую информацию и как результат – изменять свое поведение. Примеры из политической истории – изменения в американской внешней (открытость в отношениях с Китаем, перемирие с Советским Союзом) и внутренней («новая экономическая политика» 1971 г.) политике, инициированные мотивированным на достижения Ричардом Никсоном. Эта *способность к концептуальному прорыву* кажется очевидной в словах и делах М. Горбачева с 1985 г.

Среди американских президентов XX в., однако, мотив достижения существенным образом совпадает с тем, что Барбер (*Barber, 1977*) назвал «активно-негативным»<sup>7</sup> типом, т.е. демонстрацией *под действием стресса, ведущего к поражению*, поведения неуступчивости или нежелания отказаться от очевидно провальной политики. Барбер приводит примеры В. Вильсона, Г. Гувера, Л. Джонсона и Р. Никсона, каждый из которых имел высокие показатели мотива достижения. Джимми Картер, также с развитой мотивацией достижения, демонстрировал подобную неуступчивость и слабость. Несомненно, этих лидеров не упрекнуть в нехватке способности видеть, т.е. соизмерять ситуации и предсказывать последствия.

Кроме того, если эти лидеры имели взгляды, основанные на мотиве достижения, почему же временами они игнорировали признаки неудачи и упорно продолжали развивать дискредитированный политический курс? Я полагаю, что подобная ригидность объясняется *чувством ограниченного контроля над проведением политики*. Политический процесс включает реальные политические изменения: поиск компромисса по принципу «лучше меньше, да лучше» (по Саймону, «удовлетворение»), а не «оптимизация»); многократные переговоры с разрозненными и децентрализованными группами с целью добиться их одобрения; делегирование властных полномочий людям с сомнительной компетентностью, которых сам не выбирал и которым не доверяешь. Все это отражает чувство ограниченного контроля над проведением политики.

<sup>7</sup> Барбер говорит об обратном: активно-негативные президенты движимы властью, активно-позитивные – достижением. В силу того, что его исследование относится к явным поступкам и результатам, а не к скрытым мотивам, нет неизбежного противоречия с данным исследованием. Кроме того, «достижение» и «власть» в понимании Барбера, возможно, отличаются от определений, на основе которых производились расчеты.

Для лидеров с высокоразвитым мотивом достижения и низким уровнем мотива власти такая нехватка личного контроля над процессом достижения будет неприятна, так как обычно они стремятся принимать личную ответственность за последствия<sup>8</sup>. Следовательно, чтобы сохранить чувство личного контроля над последствиями, они должны делать три вещи: 1) выступать с демагогическими обращениями к «народу» через головы «политиков» (как делал В. Вильсон); 2) апеллировать к морали (как делал Р. Никсон); 3) глубоко погружаться в мелкие детали или «микромеджмент» (как делал Дж. Картер). И хотя их перспективы становятся ясными, растет неудовлетворенность, и тут они попадают в ловушку. Учитывая мотивационные показатели Дж. Буша и М. Горбачева, *проблемы фрустрации, соблазнов популистской демагогии и перехода на микромеджмент* потенциально способны возникнуть и перед ними.

Однажды провозглашенные политические взгляды могут быть реализованы только в политическом процессе, для успеха в котором, вероятно, нужно обращаться к мотиву власти. Для лидера с мотивацией власти построение альянсов посредством компромисса, переговоры, оказание поддержки и тщательный контроль за делегированной властью и являются самой сутью власти – это удовольствия сами по себе, а не болезненные отвлечения от более серьезных задач. Если от лидера с низким или средним уровнем мотива власти нельзя ожидать удовлетворенности от выполнения этих необходимых функций, возможно, он будет делегировать их выполнение более мотивированной властью заместителям. В данном случае важно оценить мотивацию окружающих Дж. Буша и М. Горбачева деятелей – таких людей, как Джеймс Бейкер и Александр Яковлев, которого Легвольд (*Legvold, 1989*) назвал вторым «я» Горбачева.

Другая сторона политического процесса – провозглашение политических взглядов перед народом. Изначально это означает воз-

<sup>8</sup> Для иллюстрации: в ответ на обезоруживающе простой вопрос «Почему не лучше?», который Джимми Картер использовал как название автобиографии своей кампании, опытный политик может предложить несколько ответов в духе *realpolitik*: 1) потому что члены Конгресса, иностранные лидеры и другие обладатели права вето могут иметь свое видение того, что является «лучшим»; 2) потому что «лучшее» может быть не выгодно влиятельным сторонникам; 3) потому что стремление к лучшему сопряжено с отсрочками и объездами – «путем пилигрима» через политическое болото; 4) потому что «лучшее» слишком дорого стоит и 5) потому что, чтобы добиться «лучшего», нужно положить на нижестоящих чиновников, которые от него далеки.

буждение народного энтузиазма. Но никакие политические идеи не могут быть реализованы мгновенно; так что лидеры должны поддерживать энергию народа и наводить мосты между неизбежными периодами потерь или трудностей с постоянной готовностью приносить жертвы. Такого рода ситуации требуют харизматических лидеров, Франклин Рузвельт и Уинстон Черчилль – живые исторические примеры, которых высокоразвитый мотив власти вел к поиску путей оказания воздействия на других, что является частью ориентации на экспансию или влияние (табл. 3-2).

Рассматривая ситуации и лидерские ориентации Дж. Буша и М. Горбачева, мы можем говорить о том, что любое размывание консенсуса или затянувшиеся трудности и провал целей развития могут создать условия для появления альтернативных лидеров с высоким уровнем мотива власти, которые будут в большей степени способны провозглашать свое «видение» (по словам Дж. Буша) и тем самым возбуждать народный энтузиазм и энергию. Из истории известно, что опасность харизмы состоит в том, что, раз возникнув, она выходит за рамки своих предполагаемых каналов и выливается в агрессию по отношению к другим.

### Политическое значение

Возможно, всегда важно так строить переговоры, чтобы стороны нравились друг другу. *В переговорах между лидерами с развитым мотивом аффилиации (каждый из которых склонен к недоверию и национализму), однако, особенно важно убедиться в том, что их изначальные впечатления друг о друге благоприятны:* 1) партнер воспринимается как похожий и 2) согласие по незначительным вопросам будет использоваться для создания впечатления о наличии более широкого и основополагающего согласия, которое даст новый импульс. Поэтому мудрость состоит в том, чтобы продолжать действовать – медленно и осторожно. Для каждой из сторон причиной осторожности является не вопрос о том, действительно ли другая сторона достойна доверия, а о том, будет ли она *восприниматься* как таковая. По иронии эти политические предписания для лидеров с развитым мотивом аффилиации подобающим образом отражены в советах Ричарда Никсона, для которого этот мотив был очень значимым и который известен своей «колочей» защитной позицией, которую он занимал в присутствии «врагов» и чьи слова о М. Горбачеве приведены в начале этого текста (1989 г.):

«Народы Соединенных Штатов и Советского Союза могут быть друзьями. *По причине наших значительных различий, правительства двух наций – не могут быть друзьями ...* Историческая миссия М. Горбачева – провести реформы, которые *устранят эти различия*».

С учетом важности этих первых символических шагов, постоянной и обоюдной склонности к переходу к «колочей» защитной позиции, некоторые изменения в американо-советском диалоге в начале 1989 г. выглядят неблагоприятно. Например, в мае министр обороны Д. Чейни предсказывал в телевизионном интервью, что М. Горбачев «неизбежно провалится, т.е. окажется неспособным реформировать советскую экономику... И когда это произойдет, то его, скорее всего, сменит кто-то более враждебный» (*Rethinking a gloomy view*, 1989). Две недели спустя, пресс-секретарь президента П. Фитцюотер описал предложения М. Горбачева о сокращении вооружений как «выбрасывания, на ковбойский манер, одного предложения о контроле над вооружениями за другим» (*Hoffman*, 1989).

Инцидент на мальтийском саммите 1989 г. демонстрирует более позитивный путь реагирования на чувствительность такого рода (*Maynes*, 1990). В первый же день саммита М. Горбачев пожаловался на постоянные утверждения Дж. Буша о том, что перемены в Советском Союзе означают принятие «западных» демократических ценностей. Демократия, утверждал М. Горбачев, это «универсальная» ценность; поэтому слова Дж. Буша о «западной» демократии унижают его самого и советский народ. Дж. Буш ответил, что он никогда не думал об этом в таком плане, но с тех пор, говоря о «демократических ценностях», он избегал прилагательного «западные».

В силу того, что оба лидера обладают способностью провозглашать и концептуализировать перемены, но имеют проблемы с их осуществлением, каждый из них будет стремиться создать себе для этого замену в лице соратников, которые позволят им наслаждаться политикой в понятном им смысле и ради себя. В идеале эти соратники должны быть невосприимчивы к недоверчивому национализму, основательны, не импульсивны, решительны (у Дж. Буша) и обладать творческими способностями (у М. Горбачева).

## Резюме

Опираясь на предшествующее изучение личностей других политических лидеров и лабораторное изучение поведения обычных людей, мы имеем повод для оптимизма в отношении того, как личности Дж. Буша и М. Горбачева повлияют на мир и международное сотрудничество, по крайней мере между сверхдержавами. У них – позитивные мотивы. Их политические ориентации почти идеально дополняют друг друга. Чтобы добиться примирения, интеграции и широкого консенсуса, которых ищет Дж. Буш, он, кажется, готов оказать М. Горбачеву помощь в развитии – помощь, в которой тот нуждается. Их убеждения и операциональные коды в значительной степени совместимы, причем любые проблемы (такие, как национализм или низкий уровень чувства контроля над событиями) уступают перед их личностными качествами, когнитивным и межличностным стилями.

Главной проблемой для обоих лидеров, вероятно, может стать чувство неудовлетворенности и слабости, если новые идеи, структурные реформы и возникающие соглашения станут вязнуть в трясины политической оппозиции. С учетом проблем в экономике и национальных отношениях в Советском Союзе эти проблемы, скорее всего, особенно актуальны для М. Горбачева, хотя и перед американской экономикой в длительной перспективе возникнут те же трудности. В таких обстоятельствах эти личности могут быть подвержены фрустрации и депрессии и в крайнем случае прибегать к импульсивному и примитивному насилию. Более того, слабо развитый мотив власти в комбинации со скрытой чувствительностью и недоверчивостью может угрожать продлению их прописки в своих кабинетах.

Саммиты 1989 и 1990 гг. так или иначе подтвердили наш анализ, продемонстрировав, что при условии позитивного начала и особенно упорных попыток минимизировать обоюдное чувство угрозы, переговоры между ними могут проходить в атмосфере сотрудничества и вести к созданию новых отношений между сверхдержавами.

Этот текст основан на материалах двух симпозиумов, в которых принимали участие все авторы: «Оценка личностных характеристик нынешних кандидатов на пост президента» в ходе ежегодной встречи *ISPP* в июле 1988 г. и «Как личность М. Горбачева формирует советскую внешнюю политику» в ходе ежегодной встречи *ISA* в марте 1989 г.

## Библиография

- Adorno T. W., Frenkel-Brunswik E., Levinson D. J. and Sanford R. N. *The authoritarian personality*. N.Y.: Harper, 1950.
- Allport G. W. *Pattern and growth in personality*. N.Y.: Holt, Rinehart, & Winston, 1961.
- Atkinson J. W. (Ed.) *Motives in fantasy, action, and society*. Princeton: Van Nostrand, 1958.
- Bales R. F. Task roles and social roles in problem-solving groups. In: Maccoby E. E., Newcomb T. M. and Hartley E. L. (Eds.) *Readings in social psychology* (3rd ed., pp. 437–447). N.Y.: Holt, Rinehart, & Winston, 1958.
- Barber J. D. *Presidential character: Predicting performance in the White House*. 2nd ed. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1977.
- Bieri J. Complexity-simplicity as a personality variable in cognitive and preferential behavior. In: Fiske D. W. and Maddi S. R. (Eds.) *Functions of varied experience* (pp. 355–379). Homewood: Dorsey, 1961.
- Boyatzis R. Affiliation motivation. In: McClelland D. C. & Steele R. S. (Eds.) *Human motivation* (pp. 252–276). Morristown: General Learning Press, 1973.
- Brown R. W. *Social psychology* Now York: Free Press, 1965.
- Byars R. S. Small group theory and shilling styles of political leadership. *Comparative Political Studies*, 1973. 5, 443–469.
- Charen M. Gorbachev is on power trip. *Ann Arbor News*, 1990. February 13. P. All.
- Dionne E. J., Jr. Conservatives find Bush troubling. *New York Times*, 1989. May 14. Section I. p. 24.
- Duffy M. Mr. Consensus *Time*, 1989. August 21. 134, 16–22.
- Eysenck H. J. and Eysenck M. W. *Personality and individual differences: A natural science approach*. N.Y.: Plenum, 1985.
- Freud A. *The ego and the mechanisms of defense*. N.Y.: International Universities Press, 1946.
- Freud S. *Introductory lectures on psychoanalysis*. In: Strachey J. (Ed.) *Standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud* (Vol. 15, 16). London: Hogarth Press. (Original work published 1915–1917), 1961–1963.
- George A. L. The «operational code»: A neglected approach to the study of political leaders and decision-making. *International Studies Quarterly*, 1969. 13. 190–222.
- Greenstein F. I. *Personality and politics* Chicago: Markham, 1969.
- Hermann M. G. (Ed.) *A psychological examination of political leaders*. N.Y.: Free Press, 1977.
- Hermann M. G. Assessing the personalities of Soviet Politburo members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1980a. 6. 332–352.
- Hermann M. G. Explaining foreign policy behavior using the personal characteristics of political leaders. *International Studies Quarterly*, 1980b. 24. 7–46.

- Hermann M.G. Assessing personality at a distance: A portrait of Ronald Reagan *Mershon Center Quarterly Report*. 7(6). Columbus: Mershon Center of the Ohio State University, 1983.
- Hermann M. G. Assessing the foreign policy role orientations of sub-Saharan African leaders. In: Walker S.G. (Ed.) *Role theory and foreign policy analysis* (pp. 161–198) Durham. NC: Duke University Press, 1987.
- Hermann M. G. Syria's Hafez Al-Assad. In: Kellerman B. and Rubin J. (Eds.) *Leadership and negotiation in the Middle East* (pp. 70–95). N.Y.: Praeger, 1988.
- Hermann M. G. Defining the Bush presidential style. *Mershon Memo*. Columbus: Ohio State University, 1989. Spring.
- Hoffman D. Gorbachev's gambits challenged. *Washington Post*, 1989. May 17. P. A1. A30.
- Holloway D. Gorbachev's new thinking, *Foreign Affairs*, 1989. 68(1). 66–81.
- Holsti O. The «Operational Code» approach to the study of political Leaders: John Foster Dulles' philosophical and instrumental beliefs. *Canadian Journal of Political Science*, 1970. 3. 123–157.
- Jervis R. *Perception and misperception in international politics*. Princeton. NJ: Princeton University Press, 1976.
- Jung C. J. The association method. *American Journal of Psychology*, 1910. 21. 219–240.
- Jung C. J. *Psychological types*. In: *The collected works of C. G. Jung* (Vol. 6) Princeton: Princeton University Press. (Original work published 1921), 1971.
- Kelly G. A. *A theory of personality* N.Y.: Norton, 1955.
- Legvold R. The revolution in Soviet foreign policy. *Foreign Affairs*, 1989. 68. 82–98.
- Leites N. *The operational code of the Politburo*. N.Y.: McGraw-Hill, 1951.
- McAdams D. P. Intimacy motivation. In: Stewart A. J. (Ed.) *Motivation and society* (p. 133–171). San Francisco: Jossey-Bass, 1982.
- McClelland D. C. *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand, 1961.
- Maynes C. W. America without the Cold War. *Foreign Policy*, 1990. 78. 3–26.
- Meloan J. D., Hagendoorn L., Raaijmakers Q. and Visser L. Authoritarianism and the revival of political racism: Reassessment in the Netherlands of the reliability and validity of the concept of authoritarianism by Adorno et al. *Political Psychology*, 1988. 9. 413–429.
- Murray H. A. *Explorations in personality*. N.Y.: Oxford University Press, 1938.
- Nixon R. M. American foreign policy: The Bush agenda. *Foreign Affairs*, 1989. 68. 199–219.
- Noonan P. *Present at the revolution*. N.Y.: Random Mouse, 1990.
- Norman W. Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated acter. 1963.

## 4. ДИСТАНТНОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЛИЧНОСТЕЙ ДЖ. БУША И М. ГОРБАЧЕВА: РАЗВИТИЕ ПРЕДСКАЗАНИЙ<sup>1</sup> (ОКОНЧАНИЕ)

*Дэвид Дж. Уинтер,  
Маргарет Дж. Херманн,  
Уолтер Уайнтрауб,  
Стивен Дж. Уокер*

### Введение

Ранее в 1991 г. мы опубликовали на страницах журнала дистантные оценки личностей президента Соединенных Штатов Джорджа Буша и советского президента Михаила Горбачева, основанные на систематическом контент-анализе их речей и стенограмм пресс-конференций. Анализ данных был завершен в июле 1988 и в марте 1989 г. соответственно; написание самого текста было завершено в июне 1990 г. С тех пор два кризиса – вторжение в Кувейт и последовавшая за ним война в Персидском заливе, рост националистических волнений, военных репрессий и поднимающаяся волна консерватизма в Советском Союзе – привлекли внимание всего мира и изменили внутри- и внешнеполитическую ситуации для каждого лидера и его страны. Мы чувствуем, что в обсуждении оценок в свете нашего прежнего анализа есть польза. Снова мы пишем *in media res* (середина февраля 1991 г.). Лучше, чем когда-либо, мы осознаем опасности предсказания: не находимся ли мы в положении репортера, заранее пишущего истории об «успешном» свадебном путешествии на «Титанике»?

Мы очень хотим избежать опасности чрезмерного упрощения и психологического редуционизма. Война в Персидском заливе и события в Советском Союзе, очевидно, стали результатом множества факторов помимо мотивов, убеждений или личностных стилей Дж. Буша и М. Горбачева. Несмотря на структурные и си-

<sup>1</sup> Political Psychology, 1991. Vol. 12. No. 3. Pp. 457–464.

туативные предпосылки, оба кризиса требовали, чтобы лидеры определяли проблемы и делали выбор в обстоятельствах, при которых «правильная» реакция была одновременно неопределенной и противоречивой. Согласно теории Ф. Гринштейна (*Greenstein*, 1969), оба кризиса представляли собой ситуации, в которых можно ожидать, что личности лидеров сыграют свою роль. Таким образом, наш более ранний анализ может внести вклад, в сочетании с другими факторами, в объяснение и понимание этих событий.

Принимая во внимание вклад истории, социальной культуры и личностей многих контрагентов, что еще мы в данном случае можем сказать о роли личности лидера в каждом кризисе? В табл. 4-1 воспроизведены краткие «портреты» личностей Дж. Буша и М. Горбачева из раннего исследования (см. табл. в гл. 3, показатели, на которых основаны эти портреты, ссылки на конструктивную валидность этих показателей и подробности о методе и материалах).

Таблица 4-1

Портреты личности Дж. Буша и М. Горбачева

Параметры личности	Дж. Буш	М. Горбачев
Мотивы	достижение и аффилиация, власть – умеренные	достижение и аффилиация, власть – умеренные или слабые
Убеждения	недоверчивый националист, но высокая когнитивная сложность; частичный контроль над событиями; слабая уверенность в себе	недоверчивый националист, но высокая когнитивная сложность; контроль над событиями; большая уверенность в себе
Стиль	склонен делать акцент скорее на людях, чем на задании	склонен делать акцент на людях и заданиях
Операционный код	мир опасен; ограниченные цели; использование конфликта	мир дружелюбный; всеобъемлющие цели; использование как политики (позитивные слова), так и конфликта
Личностные качества	эмоционально экспрессивный; не тревожный; подвержен депрессии и нерешительности; гневные реакции; импульсивный; умеренно стабильный; экстраверт	эмоционально экспрессивный, не тревожен; не подвержен депрессии; чувствительный к критике; реагирует на ситуацию, стремясь взять ее под контроль; в некотором смысле импульсивный; стабильный экстраверт

Продолжение таблицы 4-1

Параметры личности	Дж. Буш	М. Горбачев
Общая характеристика	посредническая / интегрирующая ориентация (дополнительная ориентация на развитие / улучшение)	ориентация на развитие / улучшение

В нашей заключительной характеристике содержались и надежда, и предостережение:

Есть повод для оптимизма в отношении того, как личности Буша и Горбачева повлияют на мир и международное сотрудничество, по крайней мере между сверхдержавами. У них – позитивные мотивы. Их политические ориентации почти идеально дополняют друг друга. Чтобы добиться примирения, интеграции и широкого консенсуса, которых ищет Буш, он, кажется, готов оказать Горбачеву помощь в развитии – помощь, в которой тот нуждается. Их убеждения и операциональные коды в значительной степени совместимы, причем любые проблемы (такие, как национализм или низкий уровень чувства контроля над событиями) уступают перед их личностными качествами, когнитивными и межличностными стилями.

Главной проблемой для обоих лидеров, вероятно, может стать чувство неудовлетворенности и слабости, если новые идеи, структурные реформы и возникающие соглашения станут вязнуть в трясине политической оппозиции. С учетом проблем в экономике и национальных отношениях в Советском Союзе, эти проблемы, скорее всего, особенно актуальны для Горбачева, хотя и перед американской экономикой в длительной перспективе возникнут те же трудности. В таких обстоятельствах эти личности могут быть подвержены фрустрации и депрессии и в крайнем случае прибегать к импульсивному и примитивному насилию.

Мы думаем, что первая, «обнадеживающая», характеристика в значительной степени подтвердилась самими отношениями между Дж. Бушем и М. Горбачевым в 1990 г., которые имели продолжение и даже развитие перед лицом кризиса в Персидском заливе и советского националистического кризиса. Мы также считаем, что заключительное «предостережение» может помочь нам понять некоторые аспекты поведения каждого лидера во время этих кризисов. Остальная часть – анализ этого вопроса.



## Буш и война в заливе

### Мотивы

В предыдущих исследованиях высказывались предположения, что лидеры с мотивацией власти склонны к войне и агрессии, в то время как лидеры с мотивацией аффилиации стремятся к миру и дружественным отношениям. У Дж. Буша были высокие показатели мотива аффилиации (также высокие – мотива достижения) и только средние – мотива власти. Как мы можем объяснить явное разногласие между мотивами (мирными) и результатами (ультиматумы и война)? Некоторые ключи содержатся в лабораторных исследованиях Терхьюна (*Terhune*, 1968) по мотивации и поведению людей, заключающих сделки (*bargainers*). При благоприятных и безопасных условиях люди с высокой мотивацией аффилиации и достижения действительно сотрудничают для заключения сделки. Однако в условиях угрозы – когда ситуация выглядит как искушение партнера нарушить свой долг – люди с мотивом аффилиации наименее склонны к сотрудничеству, а те, кто проявляет подозрительность при заключении сделок, склонны занимать защитную позицию. Например, в итоге они склонны рассматривать партнера скорее как «оппортуниста», чем «единомышленника».

Таким образом, люди с таким же, как у Дж. Буша, мотивационным профилем склонны быть «миролюбивыми», только когда чувствуют себя комфортно, т.е. когда они взаимодействуют с похожими людьми – теми, кто им нравится. Кажется, что отношения Дж. Буша с М. Горбачевым связаны именно с этим «позитивным» циклом аффилиации. И напротив, люди с мотивом аффилиации дистанцируются от непохожих людей и реагируют на них с неприязнью<sup>2</sup>. Дж. Буш и Саддам Хусейн принадлежат к различным культурам, социальным классам, они отличаются по происхождению, религии, языку, целям, интересам и личному стилю. Тем не менее кажется, что Дж. Буш поддерживал С. Хусейна – если судить по судьбоносной беседе Хусейна с американским послом – вплоть до вторжения Ирака в Кувейт. Однако кажется, что это действие ускорило прекращение восприятия Бушем похожести Хусейна (вместе с тем увеличив неприязнь и недоверие) и, таким образом, означало начало «негативного» цикла аффилиации.

<sup>2</sup> Здесь можно противопоставить Дж. Буша и Фр. Рузвельта (высокий уровень власти и низкий – аффилиации), который чувствовал себя вполне комфортно при переговорах с широким кругом людей (*Winter*, 1991).

## Убеждения и стиль

Согласно нашим выводам, многие убеждения и стили Дж. Буша также взаимосвязаны с негативным циклом аффилиации и подталкивали его к политике конфронтации и в конечном итоге – к войне в Заливе. Ранее мы отмечали у Дж. Буша высокий уровень национализма или этноцентризма, а в его «операциональном коде» присутствуют сильные мотивы опасности и конфликта (гл.3, табл. 3-6 и 3-7). Кажется, что восстановление дружественных отношений с М. Горбачевым и конец холодной войны не разрушили этих убеждений, а скорее подавили их и позволили перевести их на нового «врага» в лице Саддама Хусейна. Таким образом, после вторжения в Кувейт Дж. Буш сразу же приклеил к С. Хусейну ярлык «новый Гитлер», вспоминая о злом демоне собственной военной молодости. С новым врагом мир Буша снова обрел равновесие<sup>3</sup>. При сформированном таким образом восприятии и задействованных мотивах Дж. Буш не был расположен реагировать на какие-либо возможности компромисса (например, освобождение Хусейном заложников). Точно так же публичный торг, который устроил Хусейн по поводу возможных переговоров между Бейкером и Т. Азизом, возможно, был обречен: Дж. Буш интерпретировал его как принуждающую уловку, а не начальное предложение.

Низкая (средняя) уверенность в себе, повышенная пассивность и высокая чувствительность к критике (частое использование местоимения «меня», отрицаний и ценностных критериев – см. табл. 3-8) Дж. Буша формируют хрупкое чувство самооценки. Провал бюджета осенью 1990 г. сфокусировал его самооценку на необходимости быть «жестким», для преодоления чего Дж. Буш использовал то, что называется *kicking ass* («дать им под зад»). В сочетании с импульсивностью (высокий уровень отречений и низкий уровень смягчений) это может объяснить его неустойчивую, агрессивную и высокоперсонализированную реакцию на мнимый вызов со стороны Хусейна – эта реакция вначале была пассивной, а впоследствии стала яркой и определенной.

В процессе осуществления, как и в процессе разработки, политика Дж. Буша в Заливе, как представляется, отражает высокий уровень мотива аффилиации, а также другие аспекты его личнос-

<sup>3</sup> Как это выразил историк Стивен Эмброуз, «это был первый кризис после холодной войны, к которому ничего из данных, которыми он пользовался всю жизнь, не имело отношения» (цит. по *Rosenhtal*, 1991).

ти. Кажется, что изначальное решение возникло после длительной встречи с британским премьер-министром Маргарет Тэтчер. После этой встречи вместо широкомасштабных консультаций в Конгрессе и с экспертами по внешней политике он принял решение о выборе политического курса, очевидно, после консультаций с небольшой группой близких советников. В политическом курсе делались ставки на широкую коалицию мировых лидеров, созданную и поддерживаемую с помощью личных контактов Дж. Буша. Наконец, его операциональный код, включающий чувство опасности, высокий контроль и конфликт, стал практическим сценарием операции «Буря в пустыне».

### Будущее политики в Заливе

Показатели мотива достижения Буша (высокие, выше мотива власти) подталкивают нас вернуться к одному соображению, высказанному в гл. 3. Хотя в лабораторных исследованиях люди с мотивацией достижения часто быстро меняют политический курс на основе обратной связи (*feedback*), среди американских президентов XX в. мотивация достижения существенным образом коррелирует с «активно-негативным»<sup>4</sup> типом по классификации Барбера (*Barber, 1977*). Это означает *демонстрацию под действием стресса самозащитной реакции, ведущей к «ригидификации»*, или отказу прекратить осуществление очевидно провального политического курса. В число примеров входят В. Вильсон, Г. Гувер, Л. Джонсон, Р. Никсон и Дж. Картер. Почему эти пять президентов иногда игнорировали нарастающие признаки провала и упорно следовали дискредитированным политическим курсом? Ранее мы высказывали предположение, что неудовлетворенность личным контролем над осуществлением политики может создать для таких лидеров соблазн прибегнуть к популистской демагогии (В. Вильсон), пренебрежению этикой (Р. Никсон), микроменеджменту (Дж. Картер) вместо того, чтобы пойти на болезненные, но необходимые перемены. Их перспективы проясняются, их неудовлетворенность растет, и они попадают в ловушку. В зависимости от длительности и успешности войны в Заливе Дж. Буш может оказаться подверженным такого рода «ригидификации», равно как и депрессии и пассивности, что отмечалось в нашей предыдущей статье (табл. 3-8).

<sup>4</sup> Барбер утверждает обратное: активно-негативные президенты движимы властью, а активно-позитивные – стремлением к достижению.

## Буш и Балтика

С учетом склонности Дж. Буша к национализму, недоверию и конфликту в Персидском заливе, он (пока что) реагировал на события в Советском Союзе на удивление сдержанно. Конечно, он должен был проявлять терпение с целью сохранить советскую поддержку его политики в Заливе. Однако мы полагаем, что его достаточно высокая когнитивная сложность и операциональный код (табл. 3-6), который допускает существование различных оппонентов (табл. 3-7), а также признаки отзывчивости у М. Горбачева облегчают подобную дифференциацию партнеров и, следовательно, политических курсов. Таким образом, установленный в 1989 и начале 1990 г. позитивный «цикл аффилиации» между Дж. Бушем и М. Горбачевым, который предполагает симпатию, взаимодействие и похожесть, продолжается (пока что), несмотря на озабоченность Буша изменениями в советской политике. Учитывая наш анализ, мы, однако, не думаем, что этот позитивный цикл неизбежен или застрахован от любых опасностей, особенно если последствия конфликта в Заливе окажутся слишком тяжелыми и дорогостоящими и разделят этих политиков.

## Горбачев, прибалтийские республики и «диктатура»

### Мотивы

Хотя развитие событий в прибалтийских республиках и более общие признаки «диктатуры», о которых говорил с сожалением в речи по поводу своей отставки бывший советский министр иностранных дел Эдуард Шеварднадзе, отличаются от кризиса и войны в Персидском заливе, в них присутствует тот же мотив *силового вмешательства для решения фрустрирующей и, возможно, труднопреодолимой проблемы*. В силу того, что М. Горбачев также имеет высокие показатели по мотивам аффилиации и достижения, умеренные – по мотивам власти<sup>5</sup> и высокий уровень недоверия, – то многое из того, что мы писали выше о Дж. Буше, может также быть отнесено в том числе к нему (табл. 3-5 и 3-6).

<sup>5</sup> У него средние показатели образов, связанных с мотивом власти, однако высокое соотношение «исполнительных» местоимений к «рецептивным» (табл. 3-8), что характеризует его как человека, который получает удовольствие от исполнения власти – того, кто легко не сдаст свои полномочия.

Однако в случае М. Горбачева наши ранние предсказания были даже более конкретны. Мы отметили сходство мотивационных профилей между ним и королем Иордании Хусейном, аргентинским генералом (впоследствии президентом с 1976 по 1981 г.) Хорхе Виделой и бразильским генералом (впоследствии президентом с 1974 по 1979 г.) Эрнесто Жизелом. «Как и Хусейн, – отмечали мы, – М. Горбачев избрал прагматический курс реалистичного компромисса на минном поле воинственных идеологических и теоретических разногласий». Однако далее мы предостерегали, что если [его] необыкновенная гибкость [ему] откажет – станет ли [он] упорствовать в осуществлении дискредитированной политики? Так, оба генерала, Видела и Жизел, исходили из желания преодолеть бюрократические преграды и стимулировать экономический рост, но труднопреодолимые проблемы, неудовлетворенность населения и оппозиция впоследствии приводили их к принятию авторитарных решений «грязных войн» против собственных народов вместо открытых наступлений на внешнего врага.

В свете нынешних событий, мы думаем, что в этих сравнениях содержится полезная интерпретация событий, происходивших в Советском Союзе в период с конца 1990 до начала 1991 г. Если успех, как у короля Хусейна, окажется для М. Горбачева недоступен, то возникнет искушение прибегнуть к тактике Виделы или Жизела (1970 г. показал, что через этот переломный момент прошел даже король Хусейн).

### Убеждения и стиль

Стремление М. Горбачева сохранить Советский Союз черпает силу в его высоких показателях национализма (по крайней мере в сравнении с другими мировыми лидерами), а также в мотиве аффилиации под действием угрозы и неудовлетворенном мотиве достижения. Изначально это стремление отличалось гибкостью и прагматизмом и поддерживалось его когнитивной сложностью, оптимистичным операциональным кодом и тенденцией брать сложные проблемы под контроль (табл. 3-7). В период своего восхождения он как прагматик искал опоры на «нужную» группировку (или комбинацию группировок), которая помогла бы сохранить целостность Союза, подстраиваясь при этом под постоянно меняющийся расклад советских политических и военных группировок. По мере накопления неудач и неудовлетворенности такие его лич-

ностные качества (в целом – умеренные), как импульсивность (низкий уровень смягчений) и чувствительность к критике в ситуации, когда он подвергается нападению (высокий уровень отрицаний, ценностных критериев, усилительных наречий), подталкивали его к применению силы (табл. 3-7).

### Горбачев и Залив

То, что мы выше обозначили как «обнадеживающий» аспект личности М. Горбачева, все еще заметен (пока что) в его реакции на кризис в Персидском заливе. В начале кризиса он сохранял связи с Дж. Бушем и поддерживал американские решения, несмотря на то что они были направлены против традиционного союзника Советов. Очевидно, стремясь избежать усиления нападков на Дж. Буша и лидеров Ирака, М. Горбачев настаивал на прагматическом решении проблемы и проявлении осторожности, что поддерживалось политикой угроз и поощрений Ирака. В конечном итоге именно он убедил Соединенные Штаты согласиться перенести крайний срок, установленный ООН, на 15 дней. Все его политические действия согласуются с его стилем и операциональным кодом. В середине февраля 1991 г., после нескольких недель войны, он направил в Ирак посланника с целью ускорить мирные переговоры. Анализируя его поведение, мы обнаруживаем нити мотивов аффилиации и достижения, когнитивной сложности, операционального кода с акцентом на всеобъемлющие цели, уверенность в себе и умение ставить задачи (*agenda-setting*).

### О предсказаниях относительно политических лидеров в период перемен

Оглядываясь назад, из февраля 1991 г., мы испытываем чувство, что наши ранние оценки личностей Дж. Буша и М. Горбачева полезны для понимания как американской реакции на кризис в Персидском заливе, так и процессов, протекающих в Советском Союзе с июня 1990 г. Нет сомнения – всегда проще делать «послесказания» или объяснять наличествующие результаты политики. Могли ли мы правильно предсказать будущее конкретно в июле 1991 г.? Конечно же, нет. Как и все, мы были удивлены вторжением Ирака в Кувейт. Действия Саддама Хусейна предсказаны не

были, и в свете нашего предыдущего исследования они были вообще непредсказуемы. Однако мы можем интерпретировать реакцию Дж. Буша с учетом этого стимула.

Самые полезные и удачные предсказания при дистантной оценке личностей политических лидеров принадлежат к категории предположительных – «если/то» или в некоторой степени вероятных. В анализе личности М. Горбачева нельзя было прогнозировать ситуации в прибалтийских республиках. Но можно было прогнозировать, что при столкновении с угрозой определенного вида лидер с такими личностными характеристиками, как у М. Горбачева, отреагирует на события, вероятно, некоторыми конкретными способами. И наоборот, если такой анализ может описать лидера с такими личностными характеристиками, как у Дж. Буша – ориентированного на мир и рациональное сотрудничество, то он также может указать обстоятельства, при которых такой лидер, вероятно, вступит в войну.

## Библиография

- Barber J. D. *Presidential character: Predicting performance in the White House* (second edition), Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1977.
- Greenstein F. I. *Personality and politics*. Chicago: Markham, 1969.
- Rosenthal A. The golf cart crisis. *New York Times*, 1991, August 26. P. 10.
- Terhune K. W. Motives, situation, and interpersonal conflict within prisoners' dilemma. *Journal of Personality and Social Psychology*. Monograph Supplement, 1968a. 8(3): Part 2. 1968a.
- Terhune K. W. Studies of motives, cooperation, and conflict within laboratory microcosms. *Buffalo Studies*, 1968b. 4(1). 29–58.
- Winter D. G. Measuring personality at a distance: Development of an integrated system for scoring motives in running text. In: A. J. Stewart J. M. Healy Jr. and D. J. Ozer (Eds.) *Perspectives in personality: Approaches to understanding lives*. L.: Jessica Kingsley, 1991.
- Winter D. G., Hermann M. G., Weintraub W. and Walker S. G. The personalities of Bush and Gorbachev at a distance: Procedures, portraits, and policy. *Political Psychology*, 1991. 12. 215–245.

## 5. ГДЕ НЕ МЕСТО ДОЛЛАРУ? ОЦЕНИВАЯ ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТИ ПРЕЗИДЕНТА<sup>1</sup>

Пол Коуверт,  
Факультет международных отношений  
Международного университета штата Флорида

Вопреки своему известному заявлению о том, что «доллару здесь не место» (*the buck stops here*), Гарри Трумэн, как любой другой американский президент, знал, что доллар остается долларом и на другом конце Пенсильвания-авеню. Даже лидеры президентского уровня признают, что свобода их действий часто сдерживается многочисленными, противоречащими друг другу требованиями их избирателей и установленными ограничениями их власти (Franck, 1981; Neustadt, 1960; Rose, 1988). Вследствие этого некоторые политологи утверждали, что такие переменные, как характеристики личности президентов, совсем не способствуют нашему пониманию политических процессов и результатов (Lowi, 1985; Skowronek, 1986). Они считали, что подходящим объектом исследования являются существующие политические структуры, – чем дали толчок развитию направления «нового институционализма» в изучении политики, и особенно – американской политики (March & Olsen, 1989).

Утверждение о том, что личность президента не играет важной роли, базируется по крайней мере на двух общих предположениях.

Во-первых, поскольку личность каждого президента представляет собой уникальное сочетание множества различных личностных черт, то невозможно объяснить какую-либо из систем политического поведения, опираясь на такую «непостоянную» переменную. Решение этой дилеммы состоит в следующем: так как индивидуальность каждого президента уникальна, то невозможно предложить строгие и лаконичные теории о влиянии личности президента на политическое поведение. Во-вторых, неопределенный статус теории личности (Craik, 1986) сам собой заставил многих политических психоло-

<sup>1</sup>Kowert, Paul A. Where Does the Buck Stop?: Assessing the Impact of Presidential Personality // *Political Psychology*, 1996. Vol. 17. No. 3. Pp. 421–452.

гов избегать личностных переменных в пользу когнитивных теорий политического выбора и поведения, следуя примеру других психологов (Baars, 1986). Другими словами, утверждение о том, что теории личности нечего предложить, привело к тому, что политические психологи обратили внимание на другие области. Ниже будут исследованы оба этих предположения.

Прежде всего утверждение (принятое, в частности, среди институционалистов), что теория личности не может внести строгого и ясного вклада в наше понимание повторяющихся моделей президентского поведения, происходит, по крайней мере частично, из ироничного акцентирования непостоянства президентской личности.

Утверждение, что индивидуальность каждого человека есть уникальное сочетание различных личностных черт, в той или иной степени выраженных, но в любом случае значительных, – заставляет переоценивать сходство между группами людей. Психологи долгое время классифицировали индивидов по типам личности. Среди многих подобных типологий, например, такие, как трехфакторный подход Айзенка (Eysenck, 1947, 1967, 1981; Eysenck & Eysenck, 1985), три типа мотивов Маклелланда (McClelland, 1961, 1975; McClelland & Boyatzis, 1982; Winter, 1973, 1987) и одна из недавних типологий – «большая пятерка» факторов личности (McCrae & Costa, 1984, 1989; McCrae & John, 1992). Применение любого из этих подходов к личности показывает, что в основе очевидных различий между людьми лежат некоторые закономерности. Таким образом, аргумент, что акцентирование внимания на личности неизбежно указывает только на особые свойства отдельного субъекта, является некорректным. Теория личности вполне подходит для обобщенных предположений, основанных на различиях в *типах* личности. Такое утверждение может показаться многим психологам вполне очевидным, но оно получило недостаточно высокую оценку – за немногими, хотя и значительными, исключениями (Barber, 1972; DiRenzo, 1967; Hermann, 1977, 1980, 1984) – именно среди политологов.

К сожалению, полезность типологий личности для политической психологии часто сталкивалась с такими препятствиями, как трудности в процессе измерения. Когда такие субъекты, как президенты, недоступны для клинического исследования, оценка личности рискует превратиться в предмет расширительной интерпретации. Новейший вклад в исследование личности президентов в значительной степени основывался на данных двух типов: из-

ложении фактов посредством исторических *case study* (исторических описательных *case study*) (Barber, 1972; Choiniere & Keirse, 1992; Glad, 1980; Strazier, 1982) и контент-анализе президентских заявлений или архивных материалов (Hermann, 1980, 1983; Weintraub, 1986; Winter, 1987, 1991; Winter & Stewart, 1977; Winter et al., 1991a, 1991b). Первый тип данных позволяет в значительной мере постичь характер индивида, но сам по себе не предоставляет ни объективного сравнения, ни накопления открытий. Этот тип данных в большой степени зависит от субъективных пристрастий исследователя. Второй подход более строгий, но может создавать искажения параметров личности, особенно когда авторство неясно и/или подборка архивных документов сделана предвзято<sup>2</sup>.

Данное исследование основывается на необычном и отчасти передовом для политических психологов методе оценки личности, который использует некоторые преимущества каждого из двух наиболее широко распространенных подходов. Метод *Q-сортировки* (*Q-sorting*), более подробно рассмотренный ниже, основывается на *Q-методологии*, разработанной Стефенсоном (Stephenson, 1953) и совсем недавно Блоком – для психологов (Block, 1978), а также Брауном – для политологов (Brown, 1980). Он позволяет исследователю компилировать экспертные оценки личности тех индивидов, которые непосредственно недоступны. Этот метод предлагает сравнительно богатый профиль президентской личности (подобно *case studies*) и может использоваться даже для того, чтобы систематизировать данные, полученные с использованием метода *case study*. Подобно контент-анализу, *Q-сортировка* является строгим и объективным методом сравнения *субъективных* оценок личности.

Однако лучшие методы измерения становятся бессмысленными, если они ведут к более точным оценкам только тривиальных переменных личности. Многие ученые стремятся выйти за рамки описания и подойти к предсказанию поведения. Поэтому далеко не любая типология или метод измерения оказываются годными. Оценки личности лидера полезны, главным образом когда они могут быть привязаны к его деятельности. Так же полагает Ф. Гринстайн, утверждая, что при исследовании политической личности особое внимание нужно уделять обстоятельствам, в которых чер-

<sup>2</sup> Несомненно, исторический *case studies* и контент-анализ – не единственные методы, позволяющие оценивать индивидуальность политических фигур. Обсуждение других методов см. Hermann (1977) и Simonton (1990).

ты личности могут играть прогностическую роль (Greenstein, 1969, 1982; Greenstein & Burke, 1989; Hermann, 1976). Лучшие описательные исследования личности лидеров, такие, как осуществленное Саймонтоном (Simonton, 1986a) ранжирование 39 президентов по 14 чертам личности с использованием *Gough Adjective Check List*; исследование Уинтером (Winter, 1980, 1987) мотивационных профилей лидеров; произведенная Этериджем (Etheredge, 1978) и Шепардом (Shepard, 1988) оценка президентов США по уровню экстраверсии и доминантности, а также дистантные методы исследования личностных профилей национальных президентов, произведенные М. Херманн и ее коллегами (Hermann, 1983, 1987, 1988; Winter et al., 1991a, 1991b), – все эти исследования должны, следовательно, быть дополнены аргументами, которые свяжут эти особенности с поведением во время исполнения служебных обязанностей.

Попытка предоставить такие аргументы предпринята, в том числе и здесь. Но, в то время как другие исследователи попытались привязать индивидуальность напрямую к политическим условиям и политическим результатам, рамки и притязания данного исследования более умеренны<sup>3</sup>. После обсуждения в следующем подразделе некоторых методологических проблем, связанных с оценкой личности лидера, остальной материал разделен на две части. В первой части исследуются полученные в результате Q-сортировки профили шести президентов США, далее эти профили сравниваются с выводами их выдающихся биографов. В следующем подразделе предлагается сравнение между президентами, анализируется значение полученных данных для понимания деятельности президента. В то время, как в данном исследовании не

<sup>3</sup> Отдельные ученые стремились найти прямые связи между индивидуальностью лидера и политическими результатами. Используя, например, базу данных *CREON dataset*, Херманн обнаружила, что две переменные, обозначающие индивидуальность лидера – «восприимчивость к окружению» и «заинтересованность во внешней политике», – связаны с внешнеполитическим поведением в выборке из 31 государств (Hermann, 1984). Она особенно подчеркивает, что «восприимчивые» и «заинтересованные» лидеры склонны чаще к поиску поддержки со стороны союзников и к усвоению сравнительно более гибкой политики; с другой стороны, менее «восприимчивые» и «заинтересованные» лидеры склонны более к «воинственному, самоуверенному и негибкому» внешнеполитическому поведению (Hermann, 1984). Херманн, Уинтер и их коллеги (Hermann, 1988; Winter et al., 1991a, 1991b) также доказали, что высокий уровень мотивации присоединения выносит проблему доверия на передний план во время международных переговоров и что высокий уровень властной мотивации (то, что Маклелланд называл *n pow*) лидеров коррелирует с вступлением в межгосударственные конфликты (Winter, 1980, 1987).

подтверждается положение о том, что личность связана с общими оценками президентского величия, здесь предполагается, что менее глобальные измерения президентской деятельности, такие, как показатели интегративной сложности, будут меняться в соответствии с личностными различиями.

## Q-сортировка и оценка личности

Одним из основных препятствий на пути прогресса в исследованиях личности и в политике, как отмечалось выше, является трудность получения достоверных и объективных измерений личности. Гринстайн без обиняков высказался относительно этой проблемы, когда в 1969 г. он жаловался, что «те ученые, которые занимаются политикой, не чувствуют себя достаточно экипированными для того, чтобы анализировать личность теми способами, которые соответствуют их интеллектуальным стандартам» (Greenstein, 1969). Ученые, изучающие личность и политику, редко имеют непосредственный доступ к предмету исследования (или к большому числу людей, близко знакомых с политиками), и, таким образом, им остаются только исторические свидетельства – публичные речи, правительственные документы, личные дневники, мемуары и т. д. Хотя контент-анализ этих записей может обеспечивать более глубокое понимание проблемы (Hermann, 1980; Winter, 1980, 1987), очевидная опасность состоит в том, что публичная запись сама по себе (речи, дневники, и в особенности мемуары) потенциально содержит искажения (Winter & Stewart, 1977). И эта опасность возрастает, когда ученые анализируют только часть записей.

Под тяжестью этих ограничений строгие исследования личностей важных политических фигур развивались медленно. Несмотря на то что проводятся многочисленные детализированные психобиографические исследования истории *case* (Crosby & Crosby, 1981; Hopple, 1980), такие исследования являются идиосинкразическими, они сосредоточиваются на уникальных наборах переменных и, таким образом, дают мало оснований для сравнительного анализа. В идеале исследователи личности и политики нуждаются в методе оценки личности, который сочетает строгость опроса или контент-анализа с индивидуальной чувствительностью психобиографии. Некоторый перекоп в сторону богатства или строгости деталей неизбежен, но особенно перспективным подходом является Q-методология.

Метод *Q*-сортировки был представлен в 1935 г. Стефенсоном (*Stephenson, 1935a, 1935b, 1953*), но, как признают даже выдающиеся сторонники этого метода, он остается сравнительно новаторским подходом (*Brown, 1980, 1986*). *Q*-методология, если заимствовать описание Стефенсона, «больше сравнивает, чем тестирует» (*Stephenson, 1935b*). *Q*-методология скорее *отбирает людей*, которые соответствуют определенным положениям теста, чем подбирает тесты под определенную выборку людей. Таким образом, в оценке личности *Q*-методология достигает валидности скорее за счет того, что предлагает *много* вопросов *нескольким* субъектам, а не за счет того, что предлагает *несколько* вопросов *многим* людям (*R*-методология). *Q*-метод предполагает, конечно, что выборка вопросов сама по себе достаточно изменчивая и представляет полный диапазон возможностей в интересующей сфере, чтобы уловить расхождения внутри субъектов и между ними. Одно из преимуществ этого подхода состоит в том, что он не предполагает согласования смыслов вопроса или элемента у разных людей. Он не предполагает, что все видят мир одинаково или используют общие понятийные категории. Действительно, *Q*-методология часто умышленно используется для того, чтобы установить и понять *межличностные различия* в интерпретации или принятии элементов (*Dryzek, Clark & McKenzie, 1989; Sullivan, Fried & Dietz, 1992*). *Q*-методология ищет образец скорее в ответах на тест, чем в группе респондентов. Но когда доступен стандартизированный набор элементов или тестов, *Q*-методология также учитывает межличностные различия (при сохранении самого по себе богатства *Q*-данных). Это, разумеется, отход от наиболее частого применения *Q*-методологии, которая ищет модели только в совокупности элементов теста, а не среди респондентов. Таким образом, межличностные сравнения производятся в некотором противоречии с первоначальной целью *Q*-методологии. Во многих случаях (*Block, 1978*) психологи с пользой прибегали к такому «вторичному» использованию метода *Q*-сортировки не только для разработки самих по себе профилей, но и для облегчения сравнения между профилями<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> Стефенсон, вероятно, поспорил бы со стандартизацией *Q*-сортировок именно потому, что понятие таких стандартов означает отход от оперантной субъективности в сторону *R*-методологии. Не вступая в дебаты по этому поводу, скажем только, что оба подхода имеют свои преимущества. Подход, принятый в данной статье, представляет собой некое сочетание подходов Стефенсона и Блока, хотя мы больше склоняемся к последнему.

Калифорнийский *Q*-набор (*CQ-set*), разработанный главным образом Блоком, идеально соответствует задаче сравнения в сфере описания личности (*Block, 1978*). Блоковский набор *Q*-сортировки состоит из колоды в 100 карточек («элементы теста»), каждая из которых описывает одну черту личности. В *CQ*-сортировке карточки классифицированы по девяти группам – от наибольшего до наименьшего проявления описываемой характеристики субъекта, следуя установленному распределению: 5, 8, 12, 16, 18, 16, 12, 8, 5 (т.е. пять карт в первой группе, восемь во второй группе и т.д.). Процесс сортировки создает показатель в пределах от 1 до 9 для каждой из 100 различных характеристик личности. *CQ*-набор был подвергнут обширному психометрическому анализу (*Block, 1978*), он воспроизводит наиболее важные аспекты личности без неуместной избыточности параметров. *CQ*-набор широко использовался для лонгитюдных исследований личности (*Block, 1971; Eichorn et al., 1981; Lieberman & Tobin, 1983*). Он также был адаптирован Бемом и Фандером (*Bem & Funder, 1978*) для непрофессиональных «сортировщиков». И по крайней мере в одном случае он использовался для исследования личностей президентов США (*Historical Figures Assessment Collaborative, 1977*).

Так, для того чтобы произвести оценку личности шести послевоенных американских президентов, к группе из 42 экспертов по американским президентам обратились с просьбой выполнить *CQ*-сортировку для одного из президентов. Среди будущих «судей» были люди, знавшие президентов лично, а также социологи, историки и журналисты, которые активно писали о президентах. Приблизительно 76% тех, с кем первоначально был установлен контакт, согласились выполнить *CQ*-сортировку. Они получили материалы *Q*-сортировки по почте (*Olins, 1979*), и лишь 84% участников этой группы фактически выполнили задание, составив совокупность из 27 комплектов ответов от первоначальных 42 потенциальных респондентов. Поскольку два *CQ*-сорта (по одному для президентов Дж. Кеннеди и Р. Рейгана) показали очень низкую корреляцию с другими *CQ*-сортами для этих президентов (средняя интеркорреляция 0,14 и 0,11 соответственно), два этих набора были исключены при последующем рассмотрении, результатом которого стала финальная выборка из 25 *CQ*-сортов для президентов Д. Эйзенхауэра, Дж. Кеннеди, Л. Джонсона, Р. Никсона,



Дж. Картера и Р. Рейгана<sup>5</sup>. Q-сортировки для каждого президента были затем усреднены по элементам для того, чтобы создать составной Q-профиль для каждого президента.

В этот момент, возможно, стоит вкратце упомянуть о причинах выбора шести данных президентов. Принципиальное преимущество этой выборки – шесть из девяти последних президентов (кроме Дж. Форда, Дж. Буша и Б. Клинтона) – состоит в том, что в каждом случае люди, знавшие президентов лично, все еще потенциально доступны для дачи экспертных оценок личности<sup>6</sup>. Кроме того, в послевоенный период чрезвычайно возросло число научных публикаций по американским президентам, в результате чего возникла большая группа историков, социологов и журналистов, которые писали об этих шести президентах и были достаточно высококвалифицированными для того, чтобы выполнить оценки личности. И наконец, состав этой группы представляет хорошо сбалансированную выборку последних президентов. В равных долях в нее входят и республиканцы, и демократы. Она включает и более молодого (Дж. Кеннеди), и старших по возрасту (Д. Эйзенхауэр, Р. Рейган) президентов. В ней равномерно представлены президенты, управлявшие страной два полных срока (Д. Эйзенхауэр, Р. Рейган), и те, кто был у власти только один избирательный срок (Л. Джонсон и Дж. Картер), и те, чье управление страной было роковым образом прервано (Дж. Кеннеди, Р. Никсон).

Методика проведения Q-сортировки имеет потенциальные недостатки. Первый и, возможно, самый очевидный – проблема по-

<sup>5</sup> Решение изъять две посторонние Q-сортировки из составных профилей вступает в противоречие с целью Q-методологии. Теоретически, любой Q-профиль – по всем параметрам столь же обоснованный субъективный критерий, как и любой другой профиль. Следовательно, в других случаях применения Q-сортировки «посторонние» сортировки никогда не игнорировали. Но цель здесь состояла в том, чтобы сконструировать составной профиль каждого президента (такое использование Q-сортировок обсуждается в: Block, 1978). Анализ посторонних профилей показывает, что они выражают не расхождение (или отрицательную корреляцию) с другими профилями, а просто недостаток согласия (низкая корреляция). В этом случае они бы немного больше способствовали, чем создавали «помехи» составному профилю. И действительно, включение посторонних Q-профилей в отдельный анализ данных принесло результаты, которые не отличались значительно от тех, о которых сообщается ниже. Таким образом, и по теоретическим, и по практическим причинам «посторонние» профили были пропущены.

<sup>6</sup> Президент Дж. Форд в обзоре не рассматривался из-за краткости срока пребывания у власти. Дж. Буш и Б. Клинтон не были включены в обзор, потому что в то время, когда он проводился, первый продолжал исполнять служебные обязанности, а второй тогда еще не был избран.

тенциальной предвзятости в объединении Q-сортировщиков. Для того чтобы минимизировать возможность этой ошибки, для каждого президента выбиралась измененная группа «судей», включая личных знакомых президентов, журналистов, историков и социологов. В некоторых случаях, конечно, эти категории частично совпадали. Но для каждого президента, судьи, которые завершали Q-сортировки, попадали по крайней мере в две из этих категорий. Следует также иметь в виду, что характер самой Q-сортировки помогает уменьшить предвзятость двумя способами. Q-сортировка помогает минимизировать предвзятость в пользу или против определенного индивида, так как требует, чтобы «судьи» проводили сравнения скорее между *элементами*, чем между *людьми*<sup>7</sup>. Q-сортировка задает вопрос, какие элементы более или менее репрезентативны для оценки субъекта по сравнению с другими элементами в Q-наборе. Более того, так как Q-сортировки обычно (хотя не обязательно) подвергаются принудительному распределению, ответы одного «судьи» не могут чрезмерно влиять или искажать составной Q-профиль данного субъекта. Если бы этого не произошло, то судья, который поместил элементы Q-сортировки на более «критические» позиции в континууме «типичность– нетипичность», показал бы чрезмерное влияние на коллективное «суждение» тех, кто оценивает данного субъекта (Block, 1978).

Во-вторых, можно было бы законно возразить, что составные профили, даже если они точны и приемлемо непредвзяты, отражают только «общепринятую точку зрения» о личности этих президентов. В выборку «судей» включаются те, кто знал президентов лично. Такие меры предосторожности должны помочь справиться с этой проблемой. Профили, полученные с помощью Q-сортировки, отражают по крайней мере лучшие суждения выборки экспертов по американскому президентству. Но, кроме этого факта, возражение остается справедливым. Субъективность неизбежна, когда субъекты оказываются не доступны для прямого клинического исследования (и, возможно, даже когда они доступны). Данные SQ-сортировки имеют по крайней мере одно преимуще-

<sup>7</sup> Конечно, Q-сортировка не устраняет отклонения. Но, требуя сравнения скорее внутри субъекта, чем между субъектами, этот метод по крайней мере сглаживает сравнительные отклонения между людьми. Несмотря на то что сортировщик может по-прежнему помещать негативные (или позитивные) оценочные элементы на один из крайних полюсов, но даже в таком случае требования к распределению все равно обеспечат неодинаковое размещение элементов.

щество – они обеспечивают строгость измерения субъективных профилей и позволяют исследователю измерять достоверность данных (используя индекс Спирмена–Брауна (*Spearman–Brown*)). Таким образом, данные *Q*-сортировки личности, которые будут обсуждаться ниже, позволяют сформировать строгие, хотя и субъективные, профили шести американских президентов. Данные не объективны, но они ценны как строго сконструированные субъективные составные измерения личности.

### Личность президента

Когда данные *Q*-сортировки для каждого элемента в калифорнийском *Q*-наборе усреднены – для того, чтобы сформировать составные профили личности каждого президента, полученные в результате *Q*-сортировки, – индекс достоверности этого составного профиля задается формулой Спирмена–Брауна, которая позволяет предсказывать ожидаемую корреляцию между этим составным профилем и другим составным профилем, полученным от эквивалентно сформированной группы «судей». Число респондентов по каждому президенту, средняя корреляция между «судьями» по их *СQ*-сортировками и индекс достоверности Спирмена–Брауна для составных *СQ*-сортировок показаны в табл. 5-1.

Хотя президенты Р. Никсон и Дж. Картер были оценены сравнительно немногими «судьями» (2 и 3 соответственно), даже их индексы достоверности все же попадают в приемлемый диапазон для данных *Q*-сортировки (*Block*, 1978). Значение корреляции двух *Q*-сортировок между 0,50 и 0,60 обычно расценивается довольно высоко: два члена семьи, используя *Q*-сортировки, описывают третьего члена семьи, или два клинических психолога, описывая одного и того же человека, будут соглашаться друг с другом приблизительно в одинаковой степени (*Block*, 1978). Следовательно, о чем бы ни говорили данные *Q*-сортировки относительно личности президентов, они обладают высокой степенью достоверности.

Прежде чем сравнивать *Q*-сортировки профилей различных президентов, имеет смысл начать с поиска важных моделей внутри данных для каждого президента. Общая методика для такой процедуры – методика факторного анализа, фактически давшая толчок развитию самой *Q*-методологии. К сожалению, факторный анализ не может плодотворно применяться в исследовании, где имеются *Q*-сортировки профилей только для шести президентов

Число «судей» *Q*-сортировки, средние корреляции между «судьями» и индексы достоверности Спирмена–Брауна для составных *Q*-сортировок

Президент	Число судей	Средняя корреляция	Индекс достоверности
Эйзенхауэр	5	0,509	0,836
Кеннеди	5	0,701	0,921
Джонсон	5	0,519	0,843
Никсон	2	0,445	0,616
Картер	3	0,487	0,740
Рейган	5	0,504	0,836

и сравнительно небольшая разница по многим элементам среди «судей» данного президента. Альтернатива состоит в том, чтобы просто «перенормировать» составные данные *Q*-сортировки для каждого президента как стандартизированные показатели (*t-scores*) со средним значением, равным 50, и стандартным отклонением 10. Затем можно искать показатели, которые превысили определенное число стандартных отклонений от среднего, помня, что *Q*-сортировка каждого судьи следовала прежде всего квазинормальному распределению. Таким образом, даже учитывая, что усредненный результат создания составного профиля основан на сортировках нескольких «судей», подобное основное распределение (*underlying distribution*) будет обычно сохраняться. Следовательно, число *Q*-сортировок элементов, по которым президент получает «критические» показатели, незначительно; это просто грубая функция принудительного распределения (*forced distribution*) внутри необработанных данных. Однако самым интересным является содержание этих элементов.

В табл. 5-2 представлены 11 элементов, по которым стандартное отклонение от среднего составных *Q*-показателей президента Д. Эйзенхауэра составляет 1,5 или выше<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> В этой и следующих пяти таблицах помещены элементы, параметры которых отличаются от среднего на стандартную величину отклонения 1,5 или больше. Эта схема не имеет никакого особенного значения, однако она была выбрана, чтобы показать достаточное число элементов для анализа, но не большинство. Например, у Д. Эйзенхауэра 32 показателя *Q*-сортировки отклонялись от среднего на стандартную величину в 1 или больше, 11 показателей – на 1,5 или больше и только три показателя – на 2 или больше.

Некоторые элементы (например, 28, 29, 43 и 88), по которым президент Д. Эйзенхауэр получил особенно высокие показатели (15 пунктов или больше – что выше нормы), рисуют ориентированную вовне и общительную личность. Фактически единственным элементом, по которому Эйзенхауэр получил показатель со стандартным отклонением от среднего показателя более чем 2, был элемент 28: «пробуждает симпатию, одобрение в людях». Элемент 71 («высокий уровень устремлений»), по которому Эйзенхауэр получил высокий показатель, и элементы 14 («покорный»), 46 («фантазирует»), 55 («саморазрушение») и 78 («чувствует себя обманутым, жертвой обстоятельств»), по каждому из которых Д. Эйзенхауэр получил низкий показатель, описывают честолюбивого, ориентированного на власть индивида.

Таблица 5-2

**Q-показатели Д. Эйзенхауэра со стандартным отклонением от  $\mu \geq 1,5$**

Элемент	Описание	T-показатель
28	Пробуждает симпатию, одобрение в людях	70,9
43	Выразительность лица и жестов	68,5
88	Обладает личным очарованием	67,2
29	Прислушивается к советам	66,0
33	Спокойный, со свободными манерами	66,0
71	Высокий уровень устремлений, достижений	66,0
73	Тонко чувствует ( <i>eroticizes</i> ) ситуации	33,9
14	Искренне застенчивый	31,4
46	Фантазирует, грезит наяву (живет как во сне)	31,4
55	Саморазрушение	26,5
78	Чувствует себя обманутым, жертвой обстоятельств	26,5

Интересно, что два этих образа Д. Эйзенхауэра соответствуют двум общепринятым суждениям многих ученых, исследующих президентство. Согласно одной точке зрения, особенно распространенной среди либеральной интеллигенции во время 1950-х годов, Д. Эйзенхауэр представляется общительным, но плохо информированным «воскресным» президентом, с «широкой, но пресной усмешкой на лице», «обычно с клюшкой для гольфа» (*Holbo & Sellen, 1974*).

Эта оценка личности Д. Эйзенхауэра подтверждает его социальное положение и харизму, но предполагает, что задачи президентства, требующие больших интеллектуальных усилий, выполнялись кем-то другим, возможно Джоном Фостером Даллесом (*John Foster Dulles*) или Шерманом Адамсом (*Sherman Adams*) (*Barber, 1972*).

Многие современные исследователи президентства Д. Эйзенхауэра, однако, стали подчеркивать другой аспект его личности. В основном в результате архивных исследований становится ясно, что сам Эйзенхауэр, а не кто-либо из подчиненных, был главным идеологом наиболее важных политических решений своей администрации (*Greenstein, 1982; Immerman, 1979; Kitts & Glad, 1993; Medhurst, 1994*). Повторно проведенный анализ показывает Д. Эйзенхауэра как интеллектуального и проницательного политического деятеля – деятеля, который серьезно контролировал принимаемые администрацией решения и фактически сознательно и грамотно использовал распространенные в обществе предрассудки о своей «отчужденности», чтобы избежать трудных вопросов во время пресс-конференций. В представлении Фреда Гринштейна (*Fred Greenstein*) Эйзенхауэр был «закулисным» президентом, который осторожно и очень часто успешно маневрировал «за сценой» для достижения своих политических целей. Таким образом, «общительность» и «властное честолюбие», на которые обычно указывают биографы Д. Эйзенхауэра, – это как раз те две отличительные черты, которые наиболее ярко проступают в данных Q-сортировки<sup>9</sup>. Такое совпадение, в свою очередь, подтверждает полезность использования Q-сортировки при оценке личности президента.

Президент Дж. Кеннеди получил обобщенные показатели Q-сортировки со стандартными отклонениями от среднего, равными 1,5, по 15 элементам, перечисленным в табл. 5-3. Как и в случае с Эйзенхауэром, несколько пунктов явно указывают на общительность или экстраверсию. Фактически Дж. Кеннеди получил

<sup>9</sup> Другие два элемента Q-сортировки, по которым Эйзенхауэр получил критические показатели – высокий показатель по элементу 33 («спокойный, со свободными манерами») и низкий показатель по элементу 73 («тонко чувствует ситуации»), – предполагают степень эмоциональной стабильности, которая также соответствует большинству общепринятых биографических оценок личности Д. Эйзенхауэра. Тем не менее Брюс Харлоу описывает случайные вспышки гнева Эйзенхауэра, которые он сравнивает с «заглядыванием в Бессемеровскую печь» (*Harlow, 1984*). Некоторые более парадоксальные аспекты личности Д. Эйзенхауэра и противоречивые оценки его биографов см. у Брендона (*Brendon, 1987*) и Грина (*Greene, 1993*).

свой самый высокий обобщенный показатель по элементу 88 («лично обаятельный»). Он также получил высокие показатели по физической привлекательности (элемент 81), чувству юмора (элемент 18) и интересу к представительницам противоположного пола (элемент 80), но низкий показатель по эмоциональному спокойствию (элемент 79). Также, подобно Д. Эйзенхауэру, Дж. Кеннеди получил низкие показатели по нескольким элементам, обозначающим «покорность обстоятельствам» (элементы 14, 30, 36, 47, 55 и 78) – на самом деле это были шесть самых низких составных показателей Дж. Кеннеди, методом Q-сортировки. Следуя этой модели, Дж. Кеннеди также получил высокие показатели по элементам 91 («ориентированный на власть») и 71 («высокий уровень устремлений»).

Однако, в отличие от Д. Эйзенхауэра, третья черта характера Дж. Кеннеди (в дополнение к общительности и честолюбию) выявляется из данных Q-сортировки. Высокие показатели по пунктам 8 («очевидно высокий уровень интеллектуальных способностей») и 83 («видит сущность важных проблем») свидетельствуют о высоком уровне интеллектуальных и познавательных способностей Кеннеди. Психологи не пришли к единому мнению относительно того, могут ли познавательные способности обоснованно рассматриваться как часть личности<sup>10</sup>. Но, оставляя в стороне эту проблему, тем не менее, между «судьями» Q-сортировки достигнуто согласие в том, что такие способности составляли важную часть характера Кеннеди. Фактически каждая из обозначенных здесь трех черт отражает заключения видных биографов Дж. Кеннеди. Как отмечает Теодор Соренсен, Дж. Кеннеди обладал «дисциплинированным и аналитическим умом», «неистощимым внутренним весельем и смехом», «глубокими убеждениями относительно основных целей и необычайной решимостью их достигнуть» (Sorensen, 1965; Schlesinger, 1985). И Томас Ривз (Thomas Reeves), который прилагает большие усилия для того, чтобы дистанцироваться от «Камелотской (Camelot) школы» биографов Кеннеди, тем

<sup>10</sup> Некоторые психологи предпочитают придерживаться строгого различия между познанием и мотивацией и, таким образом, между познавательными (когнитивными) и другими «чертами» личности. Для теоретиков, придерживающихся этой точки зрения, познавательная способность не является, строго говоря, частью личности (хотя обе черты могут длительно и стабильно проявляться в индивидууме). Другие психологи доказывают, что показатели параметров интеллекта изменяются с другими аспектами личности и могут, таким образом, быть включены в состав более общего определения личности. См. у Бэрона (Baron, 1982) и Кантора и Килстрорма (Cantor & Kihlstrom, 1987).

не менее доказывает, что Дж. Кеннеди был «умным, политически опытным, жаждущим информации, почтительным к превосходящим умам, и... способным воодушевлять многочисленных слушателей своим ораторским искусством» (T. Reeves, 1991). Согласно Т. Ривзу, Дж. Кеннеди был также «прагматичным – до безнравственности» и, «казалось, единственной нормой для него была политическая целесообразность» (T. Reeves, 1991). Другой биограф, Ричард Ривз (Richard Reeves), соглашается с этим мнением: «Самой важной чертой в Кеннеди было... его собственное политическое честолюбие» (R. Reeves, 1993). Таким образом, современная Дж. Кеннеди наука подтверждает положительные и отрицательные аспекты его личности. Однако в последние годы появилось много расхождений в оценках и споров относительно личности Дж. Кен-

Таблица 5-3

Q-показатели Дж. Кеннеди со стандартным отклонением от  $\mu \geq 1,5$

Элемент	Описание	T-показатель
88	Личное обаяние	69,4
81	Физическая привлекательность	68,3
83	Видит сущность важных проблем	67,3
91	Ориентирован на власть	67,3
71	Высокий уровень устремлений	66,3
8	Очевидные высокие интеллектуальные способности	65,3
18	Обладает чувством юмора	65,3
80	Интересуется представительницами противоположного пола	65,3
97	Эмоционально мягкий	34,6
30	Отступает перед несчастьем	33,6
36	Слегка пессимистичный (Subtly negativistic)	33,6
47	Готовность чувствовать вину	32,6
14	Искренне застенчивый	30,5
55	Саморазрушение	30,5
78	Чувствует себя обманутым, жертвой обстоятельств	30,5

неди, хотя принципиальное согласие относительно трех базисных черт, описанных данными Q-сортировок, продолжает сохраняться.

Составные данные Q-сортировки Л. Джонсона рисуют отличающуюся от двух его предшественников картину. В табл. 5-4 представлены 13 элементов, по которым Джонсон получил обобщенный Q-показатель, отличающийся от среднего со стандартным отклонением, равным 1,5 или больше. Высокие показатели Л. Джонсона в плане ориентации на власть (элемент 91), манипулятивности (элемент 37), готовности создавать и использовать зависимое положение людей (элемент 61) указывают на более коварную и властную личность, в сравнении с той, которая была выявлена по данным Д. Эйзенхауэра или Дж. Кеннеди.

Точно так же низкие показатели Л. Джонсона по застенчивости (элемент 14), прямоте (элемент 77) и последовательности в отношении других (элемент 100) описывают индивида, чувствительного к власти других и готового использовать обман для того, чтобы расширить собственную власть. Все эти взятые вместе элементы указывают на некоторый макиавеллизм в личности Л. Джонсона. Более того, высокие показатели Л. Джонсона по элементам 13 («обидчивый, чувствительный к критике») и 99 («склонный к самовозвеличиванию»), и его низкие показатели по элементам 25 («жестко контролирует потребности и побуждения») и 33 («спокойный, со свободными манерами») указывают на эмоциональность и чувствительность к угрозе. И наконец, низкие показатели Л. Джонсона по элементам 51 («искренне ценит интеллектуальные задачи») и 90 («интересуется философскими проблемами») предполагают отсутствие интеллектуальности или презрение к философской рефлексии. Принимая во внимание высокий показатель по элементу 26 («продуктивный, доводит дела до конца»), Л. Джонсон может быть охарактеризован как человек, склонный скорее к действию, чем к пассивному размышлению.

Как и в случае с двумя предыдущими президентами, составные Q-показатели Л. Джонсона, кажется, подтверждают суждения многих президентских биографов. Например, Барбер описывает Л. Джонсона как «превосходный пример активно-отрицательного типа», у которого случаются и взрывы впечатляющей энергии и активности, и тенденция к «манипулятивному маневрированию... и... [примеры] абсолютной незащищенности» (Barber, 1972). Подобная оценка высказывается и в более ран-

Q-показатели Л. Джонсона со стандартным отклонением от  $\mu \geq 1,5$

Элемент	Описание	T-показатель
91	Ориентированный на власть	70,8
37	Коварный и обманчивый, стремится манипулировать	69,6
61	Создает и эксплуатирует зависимое положение людей	69,6
99	Склонность к самовозвеличиванию, лицемерный	68,4
13	Обидчивый, чувствительный к критике	67,1
26	Продуктивный, доводит дела до конца	65,9
25	Жестко контролирует потребности и побуждения	33,0
51	Искренне ценит интеллектуальные задачи	33,0
33	Спокойный, со свободными манерами	31,8
90	Интересуется философскими проблемами	31,8
14	Искренне застенчивый	29,3
77	Кажется прямым, искренним	29,3
100	Относится ко всем одинаково	29,3

ней, обширной многотомной биографии Джонсона, написанной Каро. Она цитирует знакомую детства Джонсона, Стеллу Глиддон (Stella Gliddon): «В Линдоне с рождения жил стимул продвигаться вперед и продолжать продвижение» (Caro, 1982). Согласно Каро, у Л. Джонсона была сильная личная потребность подавлять и побеждать – и в детстве, и во взрослой жизни. Но к этой потребности «подавлять людей, заставлять их соглашаться со своим мнением, настоять на своем» добавилась, возможно, вследствие неудачливости и денежных долгов отца «мощная доза незащищенности и унижения» (Caro, 1982). Недавняя биография, написанная Даллеком, приписывает Л. Джонсону «желание быть классным парнем (hot dog), подавлять, контролировать или покорять других своей воле» и одновременно незащищенность, которая привела к «чудовищному развитию застенчивости» (Dallek, 1991). Конкин обращает внимание на то, что незащищенность Джонсона была очевидна особенно в компании «академических специалистов, признанных литераторов

или живописцев и широко образованных людей», что, возможно, привело к проявлению антиинтеллектуальности Джонсона (*Conkin, 1986; Valenti, 1975*). Наконец, Каро, Конкин и Даллек соглашались с тем, что у Л. Джонсона наблюдалась явная тенденция к скрытности и обману (*Caro, 1982; Conkin, 1986; Dallek, 1991*).

Оценки личности немногих президентов вызывали такой интерес, как Ричарда Никсона. В табл. 5-5 показаны 11 элементов, по которым составные показатели Р. Никсона отличаются от среднего на стандартное отклонение 1,5 или более.

Таблица 5-5

**Q-показатели Р. Никсона со стандартным отклонением от  $\mu \geq 1,5$**

Элемент	Описание	T-показатель
37	Коварный, склонный к обману, стремится манипулировать	70,1
12	Склонен к самозащите	67,3
13	Обидчивый, чувствительный к критике	67,3
23	Перекладывает вину на других или уходит от ответственности	67,3
46	Фантазирует, грезит наяву	67,3
49	Не доверяет людям	67,3
15	Мастер образной игры, притворства	31,6
21	Пробуждает желание покровительства у других	31,6
2	Искренне надежный, ответственный	28,8
17	Сочувствующая манера поведения	28,8
28	Пробуждает симпатию, одобрение в людях	28,8

Как и у Л. Джонсона, показатели Р. Никсона оказались очень высокими по элементу 37 («коварство и склонность к обману»). Но, в отличие от Джонсона, чьи Q-показатели подчеркивали манипулирование, показатели Никсона больше подчеркивают тенденцию к уходу от ответственности и недоверие или обидчивость. Таким образом, Р. Никсон получает высокие показатели по элементам 12 («склонен к самозащите»), 13 («обидчивый, чувствительный к критике»), 23 («перекладывает вину на других или уходит от ответственности»), 46 («фантазирует, грезит наяву») и 49 («не доверяет людям»). Р. Никсон также получает низкие показатели по элемен-

там 2 («искренний, надежный»), 17 («сочувствующая манера поведения»), 21 («пробуждает желание покровительства у других») и 28 («пробуждает симпатию, одобрение в людях»), предполагая, что его собственные подозрения отражаются в отношении к нему других людей. Наконец, Р. Никсон получает низкий показатель по мастерству образной игры или притворству (элемент 15).

Таким образом, самые критические показатели Р. Никсона могут быть разделены на две большие категории: 1) показатели, отражающие общее недоверие и манипулятивность и 2) показатели, указывающие на то, что чувствительность Р. Никсона была, по крайней мере частично, оправдана и он действительно пробуждал неприязнь в других. Короче говоря, Никсон никому не доверял сам и не пользовался ничьим доверием. Невозможно точно сказать, какое влияние на выдвижение понятия «доверия» на передний план в никсоновской Q-сортировке оказал Уотергейтский скандал. Конечно, он не способствовал уменьшению такого рода ощущений. И все же проблема доверия и уместности преследовала Р. Никсона задолго до Уотергейта, но особенно остро она обозначена в оценке, данной Барбером в 1972 г., свидетельствующей о том, что «Никсон считает людей по сути ненадежными» (*Barber, 1972*).

Другие биографы Никсона соглашались с таким мнением. Броди пишет, что «одним из сюрпризов моего исследования было обнаружение невероятного количества *ненужной* лжи, которую Р. Никсон произнес за свою жизнь» (*Brodie, 1981* – курсив оригинала). Но, как отмечает Броди, Р. Никсон, казалось, не доверял никому, и меньше всего всем СМИ. Поэтому у него не было никакого эмоционального стремления к правде. Он говорил более молодому близкому коллеге: «Вы не знаете, как нужно лгать. Если вы не можете солгать, вы никогда никуда не продвинетесь» (*Brodie, 1981*). Эмброуз подтверждает такую точку зрения, описывая Р. Никсона как «человека, который не мог доверять никому и не имел настоящих друзей», и замечая, более того, что «почти все, кто работал близко с Никсоном, отмечали это» (*Ambrose, 1991*). Как и Броди, Эмброуз замечает, что Никсон «любил тайны и сюрпризы» (*Ambrose, 1991; Parmet, 1990*). И, как пишет в более недавней биографии Р. Никсона Уикер, ненадежность и недоверие Никсона порождали соответствующее отношение к нему американцев: «Центральный факт политической жизни Ричарда Никсона состоял в том, что даже некоторые из его горячих сторонни-

ков, так же как и те, кто ненавидел и не доверял ему, очень часто видели в нем актера, – человека, не только пытающегося создать впечатление, но постоянно просчитывающего, какого именно впечатления он хотел добиться – будь то искренность, прямота, смелость или какое-то другое желательное качество» (Wicker, 1991). Резюмируя, Эмброуз отмечает, что «неспособность доверять кому бы то ни было – одна из принципиальных черт личности Никсона как зрелого человека». Он также считает, что Р. Никсон «поляризовал общество больше, чем любой другой человек его эпохи», вызывая больше недоверия и страха, чем любой другой из последних президентов (Ambrose, 1987). Q-сортировка Р. Никсона подтверждает рассуждения Эмброуза.

Президент Дж. Картер получил составные Q-показатели со стандартным отклонением от среднего, равным 1,5 или более, по 16 элементам, перечисленным в табл. 5-6. Эти элементы можно разделить на четыре категории. Во-первых, высшие показатели Дж. Картера (по элементам 2, 26, 71 и 96) характеризуют активную, независимую и продуктивную личность. Его низкий показатель по элементу 30 («отступает перед несчастьем») и высокий показатель по элементу 57 («интересная, приковывающая внимание личность») подтверждают это суждение. Во-вторых, низкие показатели Дж. Картера по элементам 40, 46, 68 и 82 указывают на эмоциональную стабильность и свободу от тревог и невроза. В-третьих, Дж. Картер также получил низкие показатели по элементам 37 («склонный к обману») и 50 («непредсказуемый») и высокий показатель по элементу 77 («кажется прямолинейным»). Эти показатели предполагают, что Дж. Картер не просто стабилен внутренне и эмоционально, он является стабильным человеком также и внешне. И наконец, высокие показатели Картера по элементам 41 («добродетельный») и 70 («этически стойкий»), а также низкий показатель по элементу 22 («чувствует недостаток личной значимости»), предполагают сильную моральную или этическую составляющую (без определения того, что это за этика).

Последняя из этих четырех черт, в частности, привлекла много внимания. После провала президентства Р. Никсона озабоченность американского общества этическими нормами неудивительна. Дж. Картер сам признавал это, провозглашая в предвыборной речи: «Если я смогу воплотить в моей личной жизни желания американцев, я буду избран президентом. Если не смогу, то не буду

избран» (Carter, цит. по: Glad, 1980). Таким образом, делает вывод Глэд, Картер сделал свою индивидуальность – и особенно свою этику – темой всей кампании. Но моральное ограничение Дж. Картера напрямую соответствовало – по крайней мере согласно Глэду – его политическому честолюбию. По собственному признанию Дж. Картера, после прочтения «Президентского характера» Барбера он сознательно стремился быть «положительно-активным» президентом. Поставив перед собой цель, он стремился «сконцентрировать всю свою энергию на ее достижении... [показывая] абсолютную одержимость своей целью, готовность работать по 12–16 часов в день для ее достижения, готовность к конфликту, вызванному такой борьбой» (Glad, 1980).

Таблица 5-6

Q-показатели Дж. Картера со стандартным отклонением от  $\mu \geq 1,5$

Элемент	Описание	T-показатель
71	Высокий уровень устремлений	71,7
26	Продуктивный, доводит дела до конца	67,8
96	Ценит личную независимость, автономию	67,8
2	Искренний, надежный, ответственный	65,8
41	Добродетельный... (моралистический)	65,8
57	Интересная, приковывающая внимание личность	65,8
70	Ведет себя этически последовательно	65,8
77	Кажется прямым, искренним	65,8
22	Чувствует недостаток личной значимости в жизни	34,2
30	Отступает перед противодействием	34,2
46	Фантазирует, грезит наяву	34,2
37	Коварный и склонный к обману, стремится манипулировать	32,2
50	Непредсказуемый	32,2
68	По сути беспокойный	32,2
82	Подвержен перепадам настроения	32,2
40	Уязвим перед угрозой, обычно напуганный	28,3



Другой биограф Дж. Картера, Бартон Кауфман, также отмечает похожее сочетание характеристик. Он описывает Картера как «человека глубоких моральных убеждений и принципов; в то же самое время, в течение своей карьеры он часто был неискренним и политически прагматичным» (*Kaufman*, 1993). Не только Глэд и Кауфман изучали деятельность Картера, его честолюбие и внимание к деталям. Так, Мазлиш и Даймонд пишут, что «страсть к победе была константой в жизни Джимми Картера», воплотившейся в «невероятно сильном внутреннем духе соперничества» (*Mazlish u Diamond*, 1979). Фактически изъяном в личности президента Картера, за который его можно было бы подвергнуть последовательной критике, была, несомненно, его склонность к прямому, личному участию в обдумывании стратегии, то, что некоторые пренебрежительно называли микроменеджментом. Как отмечал один государственный чиновник, «Картер был слишком – даже не «слишком» – он был маниакально заиклен на руководстве деталями» (*Campbell*, 1986).

Две другие характерные черты, выявляющиеся из Q-сортировки данных Дж. Картера, соответствуют, но с противоположными значениями, двум наиболее ярким чертам личности Р. Никсона. Согласно данным, Никсон редко доверял другим и был очень чувствителен к угрозе; большая часть американского общества, и даже многие из его ближайших соратников, видели в Р. Никсоне коварного и ненадежного человека. С другой стороны, Дж. Картер изображен согласно данным Q-сортировки своими биографами как человек эмоционально устойчивый (низкая чувствительность к угрозе), кажущийся прямолинейным и заслуживающим доверия. Мазлиш и Даймонд считают, что уверенность в себе Картера и «чувство абсолютной безопасности» могли произрастать, по крайней мере отчасти, из его сильных религиозных убеждений. Как отмечал сам Картер, ссылаясь на Библию: «Если труба издает неуверенный звук, кто будет готовиться к битве?» (*Mazlish & Diamond*, 1979). Внутренняя уверенность Картера помогла (и даже поощрила) ему сформировать также и внешнюю уверенность в себе. Глэд отмечает, что, в то время как «Картер показал почти Протеевскую гибкость в выборе стратегий и риторических воззваний», его сердечность и очевидное сострадание давали возможность ему «поймать всех людей в сети своего обаяния» (*Glad*, 1980). Глэд, таким образом, дает понять (как и Мазлиш и Даймонд), что ярко выраженная откровенная сердечность Дж. Карте-

ра не совсем искренна. Дж. Картер создает имидж – особенно важный после Уотергейта – человека, который никогда бы не смог солгать; но, подобно любому другому опытному политическому деятелю, он приспособливает «правду» к своей аудитории. Эллиотт Левитас, служивший с Картером в органах законодательной власти штата Джорджия, замечает, что Дж. Картер «показывает только тот аспект своей личности, который непосредственно релевантен по отношению к человеку, с которым он общается» (*Levitas*, цит. по *Mazlish & Diamond*, 1979). Это не означает, что «кажущаяся искренность» – это не подлинная черта личности, это лишь значит, что это – не подлинная искренность. По этому последнему поводу мнения биографов, которые подчеркивают «Протеевскую гибкость» Дж. Картера, могут несколько отличаться от выводов Q-сортировки «судей», которые очень низко оценивают его коварство и стремление манипулировать.

И наконец, показатели президента Р. Рейгана, полученные методом Q-сортировки, стандартное отклонение которых отличается от среднего на 1,5 или больше, приведены в табл. 5-7. В отличие от пяти случаев, рассмотренных выше, самые критические показатели Р. Рейгана склоняются более к высшему пределу (по 10 показателям стандартное отклонение – на 1,5 выше среднего, и только по трем показателям – ниже среднего). Также важно отметить, что Р. Рейган получил самый высокий составной показатель Q-сортировки среди всех шести президентов – показатель, равный 73,0 по элементу 88 («обладает личным обаянием»). Р. Рейган также получил высокие показатели по элементам 18 («обладает чувством юмора»), 28 («пробуждает симпатию»), 56 («отвечает на юмор»), 84 («веселый») и 92 («устойчивое социальное положение»), которые в целом предполагают выдающуюся, обаятельную и общительную личность. Эти шесть элементов, по которым Р. Рейган получил самые высокие показатели, составляют самый сильный аспект личности Р. Рейгана, что отражено в данных Q-сортировки.

Некоторые другие показатели Р. Рейгана указывают на эмоциональную стабильность и общий жизнерадостный взгляд на жизнь: он получает высокий показатель по элементу 33 («спокойный, со свободными манерами») и низкие показатели по элементам 47 («готовность чувствовать вину») и 78 («чувствует себя обманутым»). Р. Рейган также демонстрирует два показателя, предполагающие тенденцию к прямолинейности и несложным интерпретациям си-

туаций (пункты 77 и 87). Наконец, Р. Рейган был единственным президентом в выборке, получившим критические показатели (в данном случае высокие показатели) по элементам 7 («одобряет консервативные ценности») и 93 («ведет себя по-мужски»).

Как и в вышеупомянутых случаях, показатели Рейгана отражают заключения его наиболее именитых биографов, особенно в том, что касается близости к людям, социального обаяния и использования юмора. Лу Кэннон, возможно, самый известный исследователь деятельности Р. Рейгана, отмечает, что люди «любили находиться около него, поскольку он умел сделать так, чтобы они чувствовали себя хорошо», и что, в частности, чувство юмора Рейгана было ключом к его социальному успеху (Cannon, 1991). В своей более ранней работе Кэннон целую главу посвятила значению оптимизма в личности Р. Рейгана, подтверждая его показатели по элементам 33, 47 и 78 (Cannon, 1982). Эта точка зрения – о важности юмора и оптимизма для Рейгана – разделяется рядом других авторов (Schieffer & Gates, 1989; Greenstein, 1983). Однако в то же время большинство этих авторов утверждают: очевидное обаяние и общительность Рейгана скрывают глубоко скрытую и потаенную часть личности президента. Вот как характеризует Р. Рейгана бывшая долгое время его помощником Лин Нофziger (Lyn Nofziger): «Он на самом деле хороший человек... но есть некий барьер между ним и остальным миром, преграда, сквозь которую вы не можете пройти» (Cannon, 1991).

Этой необычной личностной двойственностью – очевидное обаяние и прямота, скрывающие внутреннюю сдержанность и даже застенчивость, – Р. Рейган очень напоминает Дж. Картера. Несмотря на застенчивость, Р. Рейган, как и Дж. Картер, часто рассматривался своими современниками как особенно уверенный в себе и эмоционально выдержанный человек. Каспар Вейнбергер (Caspar Weinberger) утверждает, что «Рейган был недооценен «серьезными людьми» в Вашингтоне, потому что они никак не могли «привыкнуть к президенту, который был беззаботным, безмятежным, внутренне спокойным, счастливым человеком и который хотел, чтобы все люди, которых он встречает, были тоже счастливы» (Weinberger, цит. по: Cannon, 1991). Однако и данные Q-сортировки, и суждения биографов указывают на важное различие между Р. Рейганом и его предшественником. В то время как Дж. Картер склонялся к сложному и подробному анализу проблем,

Q-показатели Р. Рейгана со стандартным отклонением от  $\mu \geq 1,5$

Элемент	Описание	T-показатель
88	Обладает личным обаянием	73,0
56	Отвечает на юмор	69,5
92	Обладает устойчивым социальным положением	69,5
18	Обладает чувством юмора	68,4
28	Пробуждает симпатию, одобрение в людях	68,4
84	Веселый	68,4
93	Ведет себя по-мужски	68,4
33	Спокойный, расслабленный в манерах	67,2
7	Одобряет консервативные ценности	66,1
77	Кажется прямолинейным, искренним	66,1
47	Готовность чувствовать вину	31,6
78	Чувствует себя обманутым, жертвой обстоятельств	30,5
87	Усложняет интерпретации ситуаций	30,5

Р. Рейган предпочитал простые и прямые подходы, часто полагаясь больше на аналогию, чем на анализ (Glad, 1983; Greenstein, 1983; Mazlish & Diamond, 1979). Согласно Кэннон, «идеи и идеология Рейгана ковались под суровым влиянием опыта» и именно посредством историй, часто основанных на его собственном опыте, Рейган постигал политические проблемы (Cannon, 1991). Особое положение идеологии в подходе Р. Рейгана к проблемам может, в свою очередь, объяснить его высокий показатель (самый высокий из исследуемых президентов) по элементу 7 в Q-наборе: «одобряет консервативные ценности» (Dallek, 1984).

Эти краткие резюме наиболее репрезентативных Q-показателей каждого президента предназначены не только для того, чтобы проиллюстрировать некоторые наиболее существенные свойства личности каждого, но также и для того, чтобы указать различия в важных конструкциях личности между шестью президентами. В следующем подразделе будут рассматриваться некоторые сравнительные измерения личности этих президентов. Следует иметь

в виду, что никакая черта личности не важна в равной степени в профилях всех шести президентов. Это, без сомнения, – главный предмет спора теми, кто настаивает на большем внимании к идиографическому (индивидуализированному) психологическому исследованию. Утверждение Уильяма Блейка о том, что «обобщать – значит быть идиотом» слишком утрирует проблему, но данные *Q*-сортировки, которые мы рассмотрели выше, четко показывают, что хотя показатели двух президентов по данной черте личности можно сравнивать, эти черты могут иметь одинаковую валидность у каждого президента. Следовательно, хотя сравнение и возможно, но является мало значимым.

Такую точку зрения полезно разъяснить. Среди шести президентов, рассмотренных в этом исследовании, только один – Рональд Рейган – получил показатель по элементу 7 (индикатор консервативных ценностей), который имел стандартные отклонения выше среднего показателя *Q*-сортировки больше 1,5. Означает ли это, что Р. Рейган был самым консервативным из этих шести президентов? Возможно, да. Только Д. Эйзенхауэр получил показатель (63,5), почти равный Р. Рейгану (66,1). Но нужно иметь в виду, что в процессе *Q*-сортировки «судьи» решают, какие элементы являются наиболее или наименее репрезентативными для данного субъекта – а не показатели каких субъектов – самыми высокими или самыми низкими для данного элемента. Другими словами, процесс *Q*-сортировки предполагает сравнение не между субъектами, а между элементами. Следовательно, высокий показатель Р. Рейгана по элементу 7 означает, что консервативные ценности являются важным аспектом его личности. Но этот показатель не обязательно должен означать, что Р. Рейган – более консервативный, чем другой президент. Показатель Р. Никсона по этому элементу – фактически второй из самых низких (45,3) показателей шести президентов, ниже показателя Дж. Кеннеди или Дж. Картера. Все же маловероятно, что Р. Никсон был фактически менее консервативным, чем его демократическая Немецида в 1960 г. Следовательно, сравнения личностей президентов должны производиться с большой осторожностью и желательно на основе образцов их обобщенных показателей, а не на основе отдельных *T*-показателей.

Проведение сравнений представляется трудным, но возможным. Хотя у всех шести президентов одинаковые черты не выделяются,

между их профилями, построенными на основе *Q*-сортировки, действительно существует некоторое соответствие. Д. Эйзенхауэр, Дж. Кеннеди, Л. Джонсон и Дж. Картер получили высокие показатели, например, по параметрам личного честолюбия (элементы 14, 71 и 91). Хотя по причинам, упомянутым выше, эта модель не может должным образом проверить гипотезу Браунинга и Джекоба о том, что политические деятели имеют более высокую «властную мотивацию» (*n pow*), чем широкая публика, эта модель, кажется, все же предоставляет некоторое косвенное подтверждение их выводам (*Browning & Jacob*, 1964). Трое из этих президентов (Д. Эйзенхауэр, Дж. Кеннеди и Р. Рейган) также имели высокие показатели по параметрам социального обаяния или общительности, в то время как показатели Р. Никсона по тем же самым элементам (например, 18, 28 и 88) противоположны. Имеются две другие группы элементов из *Q*-набора, по которым эти президенты получили «критические» показатели, хотя не всегда в одинаковом направлении. Например, все президенты получили показатель, имеющий стандартное отклонение от среднего показателя более 1,5, по одному из трех элементов *Q*-сортировки (13, 68 или 78), которыми являются параметры эмоциональной стабильности и чувствительности к угрозе. Все эти элементы можно объединить под общим свойством «невротизм». При факторном анализе *СQ*-набора Маккрей, Коста и Буш считают, что каждый из этих пунктов усиливает невротизм, как это определено в их пятифакторной типологии (*McCrae, Costa & Busch*, 1986). В то время как Д. Эйзенхауэр, Дж. Кеннеди, Дж. Картер и Р. Рейган получили низкие показатели по чувствительности к угрозе, Л. Джонсон и Р. Никсон получили по этому параметру высокие показатели. Точно так же по параметрам склонности к обману (элементы 37 и 77) Л. Джонсон и Р. Никсон получили высокие показатели по «коварству», тогда как Дж. Картер и Р. Рейган – по «прямолинейности».

## СРАВНЕНИЕ ПРЕЗИДЕНТОВ

Хотя в предыдущем подразделе были проведены некоторые параллели между показателями *Q*-сортировки президентов, здесь мы предпримем более систематический подход к проблеме сравнения. Как было отмечено выше, сравнение показателя одного президента по отдельному пункту *Q*-набора с аналогичным показателем друго-

Одноименные корреляции Пирсона  
(Product-Moment Correlations) между  
составными CQ-сортировками президентов

Президент	Эйзенхауэр	Кеннеди	Джонсон	Никсон	Картер	Рейган
Эйзенхауэр	1,00					
Кеннеди	0,74	1,00				
Джонсон	-0,09	-0,03	1,00			
Никсон	-0,33	-0,42	0,40	1,00		
Картер	0,69	0,64	-0,27	-0,32	1,00	
Рейган	0,55	0,53	-0,18	-0,51	0,40	1,00

го президента может ввести в заблуждение. Показатели по элементам значимы только в отношении показателей по другим элементам из той же «сортировки». Следовательно, чтобы сравнить показатели двух президентов, единицей измерения сравнения должна быть вся Q-сортировка и образец показателей внутри ее. Возможно, для начала будет полезно провести простой корреляционный анализ Q-показателей шести президентов, как показано в табл. 5-8.

Несомненно, основной особенностью этой таблицы является разделение президентов на две группы. Q-сортировки тех, кто находится в первой группе (Д. Эйзенхауэр, Дж. Кеннеди, Дж. Картер и Р. Рейган) показывают среднюю интеркорреляцию 0,59; корреляция двух Q-сортировок президентов во второй группе (Л. Джонсон и Р. Никсон) – 0,40. И средняя корреляция между президентами из разных групп равна 0,27. Чтобы рассмотреть проблему в перспективе, нужно вспомнить, как было отмечено выше, что корреляция между двумя Q-сортировками в диапазоне 0,50–0,60 обычно рассматривается как доказательство согласия между «судьями» (Block, 1978). Таким образом, общие модели Q-сортировки для Д. Эйзенхауэра, Дж. Кеннеди, Дж. Картера и Р. Рейгана могут рассматриваться как сходные друг с другом и отличаться от соответствующих моделей Л. Джонсона и Р. Никсона, чьи модели также похожи друг на друга. Этот вывод частично повторяет кластерный анализ 39 президентов Саймонтона, основанный на показателях *Gough Adjective Check List (GACL)*, который находит сильную схожесть между Никсоном и Джонсоном, между Эйзенхауэром и Картером, а также между Дж. Кеннеди и Р. Рейганом. Саймонтон также обнаруживает значительное расхождение между кластером, к которому принадлежат Л. Джонсон и Р. Никсон, и кластерами, к которым принадлежат остальные четыре президента, рассмотренные в данной статье (Simonton, 1986a).

Интересно отметить, что обе группы президентов равномерно разделены между республиканцами и демократами, предполагая, что общие политические тенденции (в какой-то степени такие тенденции определены партийным членством) не являются ни причиной, ни следствием общего профиля личности президента. Однако это не означает, что специфические политические предпочтения или тенденции никогда не связаны с личностью, а значит, нужно выйти за пределы поверхностного уровня, чтобы выдвинуть гипотезу относительно таких связей. Другой аспект табл. 5-8, ко-

торый заслуживает упоминания, – неравномерность разделения по времени двух групп президентов. И Л. Джонсон, и Р. Никсон находились у власти на пике Вьетнамской войны, и это может способствовать кардинально различным оценкам их личности. Но в последний год президентства рейтинг публичного одобрения Дж. Картера упал ниже самого низкого рейтинга Р. Никсона (Lowi, 1985). Следовательно, едва ли упадок популярности – это единственное, что объясняет различия между профилями Q-сортировок в двух группах. Более вдумчивый анализ мог бы внести дополнительную ясность в этот вопрос. Однако в данном случае анализируются личности шести президентов, поэтому гипотеза об обобщенном воздействии истории на оценку президентской личности здесь применяться не может.

Противоположно направленная причинная связь фактически часто предполагала точку зрения, что президентская личность влияет на его оценку в качестве лидера. Обширное исследование этой точки зрения Саймонтоном, однако, находит мало доказательств в поддержку утверждения, что президентская индивидуальность связана с оценками президентского величия (Simonton, 1981, 1986a, 1987, 1988). Однако и исследование Саймонтона, и исследование Кенни и Райса находят доказательства поразительной согласованности различных опросов с рейтингом президентского величия (Kenney & Rice, 1988; Maranell, 1970; Murray & Blessing, 1983, 1994; Rossiter, 1956; Schlesinger, 1962). Проведенное между 1948 и 1982 гг. Кенни и Райсом сравнение пяти опросов по поводу президентского величия показывает среднюю ин-

теркорреляцию между опросами не менее 0,96 (*Kenney & Rice, 1988*). Таким образом, президентское величие кажется устойчивым явлением, но таким, на которое сами президенты влияют непрямо. Среди основных детерминант величия появляется длительность пребывания у власти, число лет, в течение которых страна вела войну, наличие скандалов (отрицательный эффект) или покушений на президента (положительный эффект)<sup>11</sup>. Несмотря на то что президент, без сомнения, может изменять вид любой из этих детерминант, он вряд ли может ими управлять.

Поскольку все эти переменные находятся вне прямого президентского контроля, неудача попытки Саймонтона найти любую очевидную связь между личностью и президентским величием кажется неудивительной. Однако не так давно Маккенн оспорил методологические основания анализа Саймонтона, утверждая, что в конце концов оценку президентского величия могут определять такие личностные переменные, как интеллект, побуждение к достижению, рост, привлекательность и даже опрятность (*McCann, 1992; Simonton, 1992*). Чтобы не вступать в дебаты по данному вопросу, разумно принять утверждение, что, даже если личность воздействует на исполнение президентом служебных обязанностей, эта деятельность – лишь одна детерминанта президентской политики или успеха его лидерства. Поэтому, чтобы сократить причинную цепочку между личностью и исполнением роли, Саймонтон также искал связи между личностью и более узкими показателями президентской деятельности (которые могут помочь в определении политических результатов, успеха или даже «величия»).

После оценки 39 американских президентов по 14 параметрам личности и по пяти измерениям президентского «стиля», используя элементы из *Gough ACL*, Саймонтон действительно нашел некоторые черты личности, являющиеся показателями эффективной деятельности. Законодательный успех, например,

<sup>11</sup> Саймонтон, Кенни и Райс признают, что длительность нахождения у власти, количество военных лет, скандалы и покушения на убийство являются детерминантами президентского величия. Кроме того, Саймонтон предполагает, что блестящие умственные способности президента также положительно влияют на оценку президентского величия. Кенни и Райс предлагают некоторые другие детерминанты величия: процент голосов, полученный президентом при избрании на должность, состояние экономики, успех в работе с Конгрессом для получения одобрения законодателей, и то, был ли президент избран или заступил на должность в результате других событий (например, убийство). Более подробное обсуждение см. в: *Simonton, 1981, 1986b, 1987; Kenney & Rice, 1988*.

коррелирует с макиавеллианизмом, убедительностью, сдержанностью, самообладанием и изысканностью, гибкостью, харизмой и творческим потенциалом (обычно на уровне 0,30–0,50); использование президентского вето, с другой стороны, отрицательно коррелирует с гибкостью и сдержанностью и положительно – с «совещательным» стилем (*Simonton, 1986a*). Саймонтон обнаружил также, что «межличностный» и «совещательный» стили – оба связанные со сдержанностью, гибкостью и отсутствием убедительности – заставляют президентов переживать меньше отставок кабинетов и что скандалы реже случаются во время правления президентов с «совещательным» стилем и сильным побуждением к достижению (*Simonton, 1986a; 1988*). Уинтер также нашел связь между несколькими «мотивационными профилями» американских президентов и их деятельностью на своем посту (*Winter, 1987*). В частности, Уинтер утверждает, что высокая властная мотивация повышает вероятность того, что президент вовлечет страну в войну. В результате другого исследования Спенглер и Хаус обнаружили в целом положительную связь между мотивацией власти и эффективной деятельностью в некоторых областях политики и отрицательную связь между деятельностью и мотивом достижения, а также между деятельностью и мотивом аффилиации (*Spangler & House, 1991*).

Если личность действительно связана с исполнением роли президента, необходимо разрабатывать прогностические параметры такой деятельности – «образцовый» (*criterion*) профиль эффективного президента, используя Калифорнийский *Q*-набор. Такой профиль не обязательно должен описывать успешного или «великого» президента, а скорее «высокоактивного» президента, как определено «судьями» *Q*-сортировки. По крайней мере один кандидат на роль такого профиля уже существует: разработанный Блоком образцовый профиль «оптимально приспособленной» личности. Блок попросил девять клинических психологов описать оптимально приспособленного для этой роли человека, как они это понимают, используя *CQ*-набор (*Block, 1978*). Можно было предположить, что существуют ситуации, которые в первую очередь способствуют эффективности деятельности президента. Но так как то, что клинические психологи считают «оптимальным» для широкой публики, может оказаться неоптимальным в уникальном контексте президентства, также были созданы два других связанных с *Q*-сорти-

ровкой критерия для президентской эффективности. Первый для общей «президентской эффективности» был создан автором данной статьи и двумя экспертами по американским президентам, которые пытались посредством Q-сортировки определить те черты, которые с наибольшей вероятностью дают возможность президенту действовать эффективно и достигать своих целей. Эта методика выделяет следующие пункты CQ-набора: «искренне надежный», «продуктивный», «сердечный» и «понимает сущность своих мотивов» в качестве характеристик эффективных президентов. Другой критерий Q-сортировки, также созданный автором и двумя его ассистентами-студентами, характеризует более узкий набор потенциально полезных президентских черт – тех, которые связаны с «открытостью». Этот последний образцовый профиль является скорее «когнитивным» измерением личности, направленным на описание черт, связанных с эффективным использованием информации и советов, а не непредвзятым рассмотрением политических альтернатив (Rokeach, 1960; George, 1980). В табл. 5-9 суммируется достоверность данных трех образцовых профилей.

Хотя эти три профиля отличаются друг от друга концептуально, удивительно, до какой степени они отличаются друг от друга еще и операционально. Таблица 5-10 показывает одномоментную корреляцию между тремя профилями. При средней интеркорреляции, равной 0,75, три профиля действительно операционально подобны (удивительно для Q-сортировки данных), возможно, из-за структуры самого Калифорнийского Q-набора<sup>12</sup>. Можно признать также, что многие черты, которые составляют оптимально приспособленную для президентства личность, должны способствовать эффективности президентской деятельности, а степень личной открытости должна быть связана со степенями открытости в двух других образцовых профилях.

<sup>12</sup> Блок отмечает, что элементы CQ-набора имеют или «положительные», или «отрицательные» значения и что нейтральные, положительные и отрицательные элементы существуют в CQ-наборе в отношении 2:1:1. Согласно Блоку, это было неизбежно для того, чтобы обеспечить полный и сбалансированный набор дескрипторов личности (Block, 1978). Однако поскольку «оптимальная» индивидуальность и президентская «эффективность» или «открытость» несут положительные значения, кажется вероятным, что все эти образцовые профили, полученные методом Q-сортировки, имеют тенденцию к размещению «положительных» элементов высоко, а «отрицательных» элементов – низко, что ведет к общему сходству между тремя профилями. Общие показатели каждого образцового профиля имеются в распоряжении автора.

Таблица 5-9

Число «судей», средняя корреляция между «судьями», индексы достоверности Спирмена–Брауна для образцовых Q-профилей

Критерий	Число судей	Средняя корреляция	Индекс достоверности
Оптимальность*	9	0,72	0,97
Эффективность	3	0,82	0,93
Открытость	3	0,53	0,77

\* Данные в этой строке сообщены в: Block, 1978.

Таблица 5-10

Одномоментные корреляции Пирсона среди образцовых CQ-сортировок

Критерий	Оптимальность	Эффективность	Открытость
Оптимальность	1,00		
Эффективность	0,81	1,00	
Открытость	0,67	0,78	1,00

В табл. 5-11 показана корреляция между тремя образцовыми профилями и составными профилями президентов, а также показатели, полученные в результате исследования президентской деятельности Мюррея–Блессинга (преобразованные в Z-показатели) и полученные Уоллесом и Сьюдфилдом показатели, измеряющие изменения в интегративной сложности президентской риторики во время международного кризиса (также преобразованные в Z-показатели, что подробно объясняется ниже)<sup>13</sup>. Модель, подобная той, которая уже наблюдалась в интеркорреляциях составных Q-сортировок президентов (табл. 5-8), вновь появляется с разделением президентов на две группы. Профили Q-сортировки Д. Эйзенхауэра, Дж. Кеннеди,

<sup>13</sup> Показатели президентского величия получены из результатов исследования президентской деятельности Мюррея–Блессинга, обзора трудов 846 историков (Murray & Blessing, 1994). Показатель для Рейгана, не включенный в результаты, сообщенный в исследовании Мюррея–Блессинга, был предоставлен автору Тимом Блессингом. Для простоты сравнения с образцовыми корреляциями Q-сортировки из табл. 5-11 необработанные показатели Мюррея–Блессинга – которые ранжируются от среднего, равного 1,13 для Линкольна (этот президент получил самый высокий ранг), до 5,56 для Хардинга (самый низкий ранг) – перенормированы как Z-показатели со средним (среди всех 37 ранжированных президентов) набором, равным 0, и набором стандартных отклонений, равным 1,0. Данные интегративной сложности, также перенормированные как Z-показатели, взяты из: Wallace & Suedfeld (1988).

Дж. Картера и Р. Рейгана имеют высокий уровень корреляции с образцовыми профилями и по оптимальной приспособленности личности (средняя корреляция 0,62), и по президентской эффективности (средняя корреляция 0,66). С другой стороны, профили Л. Джонсона и Р. Никсона отрицательно коррелируют с оптимальной приспособленностью (средняя корреляция -0,39) и с эффективностью (средняя корреляция -0,29). Модель открытости, несмотря на подобие моделям оптимальной приспособленности и эффективности, не совсем ясна. Три президента (Д. Эйзенхауэр, Дж. Кеннеди и Дж. Картер) вновь получают высокие показатели (средняя корреляция 0,65), Р. Рейган получает более низкую корреляцию с открытостью (0,38), Л. Джонсон – еще более низкую корреляцию (0,17), а Р. Никсон – умеренно отрицательную корреляцию (-0,32).

Таблица 5-11

Одномоментная корреляция Пирсона между образцовыми и обобщенными президентскими *СQ*-сортировками, показатели президентского величия и показатели интегральной комплексности

Президент	Оптимальный	Эффективный	Открытый	Великий*	$\Delta$ -IC**
Эйзенхауэр	0,63	0,67	0,63	0,48	0,71
Кеннеди	0,75	0,81	0,71	0,37	0,65
Джонсон	-0,22	-0,07	0,17	0,58	-0,32
Никсон	-0,55	-0,50	-0,32	-1,29	-
Картер	0,64	0,69	0,60	-0,63	0,25
Рейган	0,44	0,47	0,38	-0,71	-0,58

\*Данные в этом столбце – не корреляции, а показатели величия из обзора президентской деятельности Мюррея–Блессинга (*Murray & Blessing, 1994*; личная переписка с *Tim Blessing*), преобразованные в Z-показатели.

\*\*Данные в этом столбце – не корреляции, а показатели, указывающие средний упадок интегративной сложности в президентской риторике во время международного кризиса, подсчитанные Уоллесом и Сьюдфилдом (1988) и преобразованные в Z-показатели. Уоллес и Сьюдфилд не рассматривали данные, полученные при изучении президентства Р. Никсона.

Следовательно, в итоге можно фактически разделить президентов на три группы: те, кто очевидно проявляет свою открытость (Д. Эйзенхауэр, Дж. Кеннеди и Дж. Картер), те, кто проявляет ограниченную (*marginal*) открытость (Р. Рейган и Л. Джонсон), и тот, кто проявляет ограниченную закрытость (Р. Никсон). Нужно иметь в виду, конечно, что открытость – лишь одна из личностных характеристик, которая могла бы способствовать эффективности.

Второй интересный аспект данных, сообщенных в табл. 5-11, – модель президентских показателей по критериям деятельности не соответствует в этой маленькой выборке, оценкам президентского величия, данным историками. Безусловно, Д. Эйзенхауэр получает высокие показатели и по образцовым критериям *Q*-сортировки, описывающим деятельность, и умеренно высокий показатель величия (0,48, который ставит его на 11-е место среди 37 президентов в классификации Мюррея–Блессинга). Р. Никсон получает низкие показатели и по критерию исполнения роли, и в классификации величия (-1,29 помещает Р. Никсона на 35-е место из 37 оцениваемых президентов, после него следуют только Улисс Грант и Уоррен Хардинг). С другой стороны, Дж. Кеннеди, Дж. Картер и Р. Рейган получили высокие показатели по критерию исполнения роли, но разместились только в середине (Кеннеди) или внизу (Дж. Картер и Р. Рейган) рейтинга величия. Наконец, несмотря на то что профиль *Q*-сортировки Л. Джонсона дает малые (или отрицательные) корреляции с критерием исполнения роли, его положение в рейтинге величия умеренно высокое (10-й из 37 президентов).

Показатели исполнения роли и величия для шести президентов – очевидно недостаточное основание для обобщения. Но отсутствие любой ясной связи между показателями измерений деятельности и величия должно по крайней мере коснуться тех, кто полагает, что качество деятельности президента как человека, принимающего решения, или как лидера связано с «успешными» результатами. Вывод об отсутствии связи нельзя проигнорировать, потому что многочисленные исследования принятия президентскими (и другими политиками) решений последовательно доказывали, что психологические характеристики лидера и способности принятия решений могут решительно изменять направления политики – такие, как вероятность международного конфликта и перспективы разрешения кризиса (*Jervis, 1976; Jervis, Lebow, Stein, 1985; Lebow, 1981*). Иными словами, считается, что процесс принятия «хороших» решений должен вести к «хорошим» – или по крайней мере «улучшенным» – результатам. Герек, Дженис и Гут (*Herek, Janis & Huth, 1987*) попытались проверить эту гипотезу, сопоставляя экспертные оценки принятия решений президентами и качества результата для 19 послевоенных международных кризисов, касающихся Соединенных Штатов. Хотя они находят значительную связь между ошибками в процессе принятия решения



и низкокачественными результатами, их выводы несколько страдают от концептуальных проблем, присущих определению высоко- и низкокачественных результатов (или, в данном случае, высокого или низкокачественного процесса принятия решений).

Во всяком случае, в этом исследовании такой связи не установлено. Черты личности, которые должны быть связаны с эффективным принятием решений президентами и с исполнением роли лидера (как оперативно определено образцовыми Q-сортировками), кажется, не ведут к более высокому рангу «величия». Разумеется, имеется ряд причин, почему такая связь – даже если она существует – могла не рассматриваться в этом исследовании. Поскольку в вышеупомянутой дискуссии рассматриваются только глобальные оценки деятельности и успешности результата, в ней пропускаются колебания деятельности во время пребывания у власти, которые могли бы обнаружить связь между исполнением роли и результатом. Другими словами, даже если усредненная президентская деятельность не связана со средней оценкой успеха, то исключительно хорошая или плохая деятельность все равно может быть связана с успехом или неудачей. Кроме того, даже если связь между личностью, эффективностью и результатом действительно существует, ранжирования «величия» могут быть неподходящим параметром зависимой переменной. Несмотря на то что величие, несомненно, пропорциональная величина многим переменным, находящимся вне контроля со стороны президента, успех президентских действий мог бы оцениваться более адекватно при рассмотрении контрфактических гипотез о вероятном результате *других* действий. Наконец, как отмечалось выше, шесть президентов – это слишком мало для того, чтобы обеспечить уверенное обобщение. Следовательно, эти результаты должны рассматриваться скорее как «исследование правдоподобности», чем окончательный тест.

Однако результаты в целом согласуются с выводами Саймонтона о слабой связи или отсутствии таковой между личным стилем и оценкой президентского «величия» (Simonton, 1988, 1992). Они подтверждают более ранние утверждения Гринштейна относительно прямой причинной связи между личностными переменными и политическими результатами (Greenstein, 1969). Множество обстоятельств может стать помехой между тем, кем президенты являются, и тем, что они делают при исполнении

служебных обязанностей, поэтому продолжающийся поиск предсказаний свойств личности для успеха президента, вероятно, будет в значительной степени бесполезен. Цепочка причин между этими явлениями слишком длинная и неопределенная. Политические психологи, интересующиеся личностью, вместо этого должны направить внимание на более узкие вопросы. Вероятно, нет реальной невозможности определить, имеет ли реально «активно-положительный» президент лучшие шансы для успеха или величия в сравнении с любым другим типом президента. Но, возможно, лидер, более точно проявляющий определенную черту личности (открытость), может исследоваться для того, чтобы выявить потенциально полезные типы поведения при принятии решения (рассмотрение большего числа вариантов выбора или консультации с большим числом советников, например, перед принятием решения). Такие гипотезы по крайней мере легче проверить.

Последний столбец в табл. 5-11 фактически описывает часть результатов исследования Уоллеса и Сьюдфилда, которые опираются непосредственно на последнюю, более «узкую» гипотезу. Уоллес и Сьюдфилд (1988) использовали разновидность контент-анализа для сравнения интегративной сложности речей и письменных инструкций нескольких президентов за 30 дней до главного международного кризиса, во время кризиса и через 30 дней после того, как кризис был разрешен. Проявления высокой интегративной сложности указывает на два качества: дифференциацию и интеграцию. Дифференциация относится к степени, с которой человек использует сравнительно более точные или сложные различия в мысли или речи; интеграция обозначает степень, с которой эти различия скомбинированы (или повторно интегрированы) в более сложное целое. Интегративно сложное высказывание, таким образом, свидетельствует о более тонком или полном нюансов взгляде на мир, тогда как отчет низкой интегративной сложности выдает тенденцию к «черно-белому» мышлению (Schroder, Driver & Streufert, 1967; Suedfeld & Tetlock, 1977; Tetlock, 1985, 1986, 1988). Уоллес и Сьюдфилд обнаружили, что руководители имеют тенденцию к намного менее сложной риторике (и, возможно, менее сложному мышлению) в периоды кризиса, чем до или после кризиса. Но они также находят значительные индивидуальные различия в степени, с которой интегративная сложность политических деятелей снижается во время кризисов.

На основании своих результатов Уоллес и Сьюдфилд утверждают, что «если способность сохранять когнитивную сложность в ситуации стресса – на самом деле относительно устойчивая черта, приобретенная до вступления на пост, и, кроме того, это черта, которая может быть подвергнута ненавязчивому измерению, то это означает, что можно изобрести «индикатор раннего предупреждения» деятельности лидеров во время кризиса» (Wallace & Suedfeld, 1988). Таким образом, они приходят к заключению, подобному вышеизложенному: подходящей зависимой переменной, на которой должны сосредоточиться исследователи личности в политике являются скорее измерения исполнения роли, чем измерения успеха результата типа «величия». И модель индивидуальных различий деятельности, которую описали Уоллес и Сьюдфилд, сильно напоминает модель президентских различий по «открытости». Так же как и оценки Мюррея–Блессинга, показатели Уоллеса и Сьюдфилда по снижению интегративной сложности преобразованы в Z-показатели (в которых средний показатель, равный 0, установлен с использованием показателей интегративной сложности 16 руководителей) для того, чтобы облегчить сравнение с образцовыми Q-сортировками. Д. Эйзенхауэр и Дж. Кеннеди, получившие два самых высоких показателя открытости, также испытали наименьшее понижение интегративной сложности ( $\Delta$ -IC) во время кризисов. Картер получил немного более низкий показатель открытости и показатель  $\Delta$ -IC, близкий к среднему показателю для пяти президентов, рассмотренных Уоллесом и Сьюдфилдом. А Л. Джонсон и Р. Рейган, получившие гораздо более низкие показатели открытости, также демонстрируют более быстрое снижение сложности во время кризисов<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Уоллес и Сьюдфилд не рассматривали ситуации, связанные с президентством Р. Никсона. Это особенно огорчает, так как Тетлок (Tetlock, 1985) обнаружил, что риторика внешней политики во время правления Никсона в целом показывала высокую интегральную комплексность, сравнимую с комплексностью других послевоенных президентов, а не такую, какую можно было ожидать при низких показателях Никсона по «эффективности» и «открытости». Однако Тетлок относит показатели Л. Никсона прежде всего к ситуативным факторам, таким, как «разрядка» и «оттепель» в отношениях между Востоком и Западом, а не собственно к личности. В любом случае, Тетлок исследовал общий уровень интегральной комплексности в течение срока пребывания у власти, а не во время кризиса. Последний показатель может в большей степени зависеть от того, как различные индивиды реагируют на стресс, и, следовательно, быть функцией личности.

Как сказано выше, интересная параллель между президентскими показателями по образцовой Q-сортировке «открытости» и  $\Delta$ -IC показателями Уоллеса и Сьюдфилда может рассматриваться лишь как пробное исследование связи между личностью и деятельностью. Однако эти результаты могут помочь указать направление более плодотворного продолжения исследования. И они действительно предполагают, как доказано выше, что исследователи личности и политики должны сузить диапазон исследования, сосредоточив внимание скорее на переменных деятельности, более непосредственно относящихся к личности, чем на измерениях эффективности самой политики.

## Заключение

Поскольку данная статья началась с утверждения, что оценки личностей важных политических фигур являются и возможными, и объясняющими, может показаться излишним завершить исследование в известной мере пессимистическим замечанием, касающимся сложности установления связей между личностью, исполнением роли и политическими результатами. Но «положительные» выводы возможны только после переориентации исследования от незначительных и растянутых причинных связей между личностью и общими политическими результатами в сторону более подходящих зависимых переменных. Здесь была предпринята попытка показать путь к более продуктивному включению личности в теории политического поведения путем изучения образцовых профилей личности, которые могут быть связаны с более эффективным руководством или умением принимать решения, и в частности с большей открытостью к новым идеям, информации и советам.

Мы также доказали, что Q-методология лучше всего подходит для изучения и личности, и политики. Она позволяет исследователю сравнивать самые лучшие суждения экспертов, использующих общую систему измерения, и допускает количественную оценку достоверности профилей личности, созданных таким способом. Более того, эта методология облегчает сравнение профилей с образцовыми измерениями личности без того, чтобы пункты Q-набора были равной (*ipsative*) обоснованности для всех субъектов. Действительно, в первой части исследования показано, что при описании каждого президента могут оказаться наиболее суще-

ственными различные пункты. Таким образом, несмотря на то что Q-сортировка может облегчить сравнения, такие сравнительные данные следует интерпретировать достаточно осторожно.

Продолжающееся рассекречивание и публикация новых архивных материалов об исследованных здесь президентах может в свое время потребовать переоценки выдвинутых здесь гипотез и суждений. Но основная ценность этих данных, полученных методом Q-сортировки, состоит в «кодировании» текущих «лучших оценок» этих шести американских президентов. В конечном счете ценность таких оценок будет зависеть от исследований, в которых они будут использоваться. Многие ученые, изучающие политическое поведение, утверждали, что личность – это «бракованная» независимая переменная, позволяющая заранее получить, в лучшем случае, банальные зависимые переменные. Автор придерживается другого мнения. Лучшие методы, а также более подходящие переменные позволят наконец прекратить такие дискуссии. В конце концов, вполне вероятно, что иногда доллар действительно останавливается перед Президентом.

## Библиография

- Ambrose S. E. *Nixon: The education of a politician, 1913–1962*. N. Y.: Simon and Shuster, 1987.
- Ambrose S. E. *Nixon: Ruin and recovery, 1973–1990*. N.Y.: Simon and Shuster, 1991.
- Baars B. J. *The cognitive revolution in psychology*. N.Y.: Guilford Press, 1986.
- Barber J. D. *The presidential character: Predicting performance in the White House*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1972.
- Baron J. Personality and intelligence. In: Sternberg R.J. (Ed.) *Handbook of Human Intelligence*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1982.
- Bern D. J. & Funder D. C. Predicting more of the people more of the time: Assessing the personality of situations. *Psychological Review*, 1978. 85. 485–501.
- Bern D. J. & Lord C.G. Template matching: A proposal for probing the ecological validity of experimental settings in social psychology. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1979. 37. 833–846.
- Block J. *Lives through time*. Berkeley, CA: Bancroft Books, 1971.
- Block J. *The Q-sort method in personality assessment and psychiatric research*. Palo Alto, 1978. California: Consulting Psychologists Press (originally published in 1961, Springfield, IL: Charles C. Thomas).

- Brendon P. *Ike: The life and times of Dwight D. Eisenhower*. London: Seeker and Warburg, 1987.
- Brodie F. M. *Richard Nixon: The shaping of his character*. N.Y.: Norton, 1981.
- Brown S. R. *Political subjectivity: Applications of Q methodology in political science*. New Haven: Yale Univ. Press, 1980.
- Brown S. R. Q-technique and method: Principles and procedures. In: Berry W. D. & Lewis-Beck M. S. (Eds.) *New tools for social scientists: Advances and applications in research methods*. Beverly Hills: Sage, 1986.
- Browning R. P. & Jacob H. Power motivation and the political personality. *Public Opinion Quarterly*, 1964. 28. 75–90.
- Campbell C. *Managing the presidency: Carter, Reagan, and the search for executive harmony*. Pittsburgh: Univ. of Pittsburgh Press, 1986.
- Cannon L. *Reagan*. N.Y.: Perigee, 1982.
- Cannon L. *President Reagan: The role of a lifetime*. N.Y.: Simon and Schuster, 1991.
- Cantor N. & Kihlstrom J. F. *Personality and social intelligence*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1987.
- Caro R. A. *The years of Lyndon Johnson: The path to power*. N.Y.: Knopf, 1982.
- Choiniere R. & Keirse D. *Presidential temperament*. Del Mar: Prometheus Nemesis, 1992.
- Conkin P. K. *Big daddy from the Pedernales: Lyndon Baines Johnson*. Boston: Twayne, 1986.
- Craik K. H. Personality research methods: An historical perspective. *Journal of Personality*, 1986. 54. 18–51.
- Crosby F. & Crosby T. L. Psychobiography and psychohistory. In: Long S. L. (Ed.) *The handbook of political behavior*. N.Y.: Plenum, 1981.
- Dallek R. *Ronald Reagan: The politics of symbolism*. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1984.
- Dallek R. *Lone star rising: Lyndon Johnson and his times, 1908–1960*. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1991.
- DiRenzo G. J. *Personality, power, and politics: A social psychological analysis of the Italian deputy and his parliamentary system*. Notre Dame: Univ. of Notre Dame Press, 1967.
- Dryzek J. S., Clark M. L. & McKenzie G. Subject and system in international interaction. *International Organization*, 1989. 43. 475–503.
- Eichorn D. H., Clausen J. A., Haan N., Honzik M. P. & Mussen P. H. (Eds.) *Present and past in middle life*. N.Y.: Academic Press, 1981.
- Etheredge L. S. Personality effects on American foreign policy, 1898–1968: A test of interpersonal generalization theory. *American Political Science Review*, 1978. 72. 434–451.

- Eysenck H. J. *Dimensions of personality*. L.: Routledge and Kegan Paul, 1947.
- Eysenck H. J. *The biological basis of personality*. Springfield: Charles C. Thomas, 1967.
- Eysenck H. J. *A model for personality*. N.Y.: Springer, 1981.
- Eysenck H. J. & Eysenck M. W. *Personality and individual difference: A natural science approach*. N.Y.: Plenum, 1985.
- Franck T. M. (Ed). *The tethered presidency: Congressional restraints on executive power*. N.Y.: New York Univ. Press, 1981.
- George A. L. *Presidential decisionmaking in foreign policy: The effective use of information and advice*. Boulder: Westview Press, 1980.
- Glad B. *Jimmy Carter: In search of the great White House*. N.Y.: Norton, 1980.
- Glad B. Black-and-white thinking: Ronald Reagan's approach to foreign policy. *Political Psychology*, 1983. 4. 33-76.
- Greene J. R. Bibliographic essay: Eisenhower revisionism, 1952-1992, A Reappraisal. In: Warshaw S. A. (Ed.) *Reexamining the Eisenhower presidency*. Westport: Greenwood Press, 1993.
- Greenstein F. I. *Personality and politics: Problems of evidence, inference, and conceptualization*. Chicago: Markham, 1969.
- Greenstein F. I. *The hidden-hand presidency: Eisenhower as leader*. N.Y.: Basic Books, 1982.
- Greenstein F. I. Reagan and the lore of the modern presidency: What have we learned? In: F. I. Greenstein (Ed.) *The Reagan presidency: An early assessment*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1983.
- Greenstein F. I. & Burke J. P. *How presidents test reality: Decisions on Vietnam, 1954 and 1965*. N.Y.: Russell Sage Foundation, 1989.
- Harlow B. The "complete" president. In: Thompson K. (Ed.) *The Eisenhower presidency: eleven intimate perspectives of Dwight D. Eisenhower*. Lanham: Univ. Press of America, 1984.
- Hermann M. G. When leader personality will affect foreign policy. Some propositions. In: Rosenau J.N. (Ed.) *In Search of Global Patterns*. N.Y.: Free Press, 1976.
- Hermann M. G. *A psychological examination of political leaders*. N.Y.: Free Press, 1977.
- Hermann M. G. Explaining foreign policy using personal characteristics of political leaders. *International Studies Quarterly Report*, 1980. 24:7-46.
- Hermann M. G. Assessing personality at a distance: A portrait of Ronald Reagan. *Mershon Center Quarterly Report*, 1983. 7.
- Hermann M. G. Personality and foreign policy decision making: A study of 53 heads of government. In: Sylvan D. A. & Chan S. (Eds.) *Foreign policy decision making: Perception, cognition, and artificial intelligence*. N.Y.: Praeger, 1984.
- Hermann M. G. Assessing the foreign policy role orientations of sub-Saharan African leaders. In: Walker S. G. (Ed.) *Role theory and foreign policy analysis*. Durham: Duke Univ. Press, 1987.
- Hermann M. G. Syria's Hafez al-Assad. In: Kellerman B. & Rubin J. (Eds.) *Leadership and negotiation in the Middle East*. N.Y.: Praeger, 1988.
- Historical Figures Assessment Collaborative (HFAC). Assessing historical figures: The use of observer-based personality descriptions. *Historical Methods Newsletter*, 1977. 10. 66-76.
- Holbo P. S. & Sellen R. W. *The Eisenhower era: The age of consensus*. Hinsdale, IL: Dryden Press, 1974.
- Hopple G. *Political psychology and biopolitics: Assessing and predicting elite behavior in foreign policy crises*. Boulder: Westview, 1980.
- Immerman R. H. Eisenhower and Dulles: Who made the decisions? *Political Psychology*, 1979. 1. 21-38.
- Jervis R. *Perception and misperception in international politics*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1976.
- Jervis R., Lebow R. N. & Stein J. G.. *Psychology and deterrence*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1985.
- Kaufman B. I. *The presidency of James Earl Carter, Jr*. Lawrence, KS: Univ. of Kansas Press, 1993.
- Kenney P. J. & Rice T. W. The contextual determinants of presidential greatness. *Presidential Studies Quarterly*, 1988. 18. 161-169.
- Kitt K. & Glad B. Presidential personality and improvisational decision making: Eisenhower and the 1956 Hungarian crisis. In: Warshaw S. A. (Ed.) *Reexamining the Eisenhower presidency*. Westport: Greenwood Press, 1993.
- Lebow R. N. *Between peace and war: The nature of international crisis*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1981.
- Lieberman M. A. & Tobin S. S. *The experience of old age: Stress, coping, and survival*. N.Y.: Basic Books, 1983.
- Lowi T. J. *The personal president: Power invested, promise unfulfilled*. Ithaca: Cornell Univ. Press, 1985.
- Maranell G. M. The evaluation of presidents: An extension of the Schlesinger polls. *Journal of American History*, 1970. 57. 104-113.
- March J. G. & Olsen J. P. *Rediscovering institutions: The organizational basis of politics*. N.Y.: Free Press, 1989.
- Mazlish B. & Diamond E. *Jimmy Carter: A character portrait*. N.Y.: Simon and Schuster, 1979.

- McCann S. J. H. Alternative formulas to predict the greatness of U.S. presidents: Personological, situational and zeitgeist factors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1992. 62. 469-479.
- McClelland D. C. *The achieving society*. Princeton: Van Nostrand, 1961.
- McClelland D. C. *Power: The inner experience*. N.Y.: Irvington, 1975.
- McClelland D. C. & Boyatzis R. E. Leadership motive pattern and long-term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 1982. 67. 735-743.
- McCrae R. R. & Costa P. T. *Personality in adulthood: Emerging lives, enduring dispositions*. Boston: Little, Brown and Company, 1984.
- McCrae R. R. & Costa P. T. Personality in adulthood. *Personality and Individual Differences*, 1989. 10. 75-80.
- McCrae R. R., Costa P. T. & Busch C. M. Evaluating comprehensiveness in personality systems: The California Q-set and the five-factor model. *Journal of Personality*, 1986. 54. 430-446.
- McCrae R. R. & John O. P. An introduction to the five-factor model and its applications. *Journal of Personality*, 1992. 60. 175-215.
- Medhurst M. J. Eisenhower's rhetorical leadership: An interpretation. In: Medhurst M. J. (Ed.) *Eisenhower's war of words: Rhetoric and leadership*. East Lansing: Michigan State Univ. Press, 1994.
- Murray R. K. & Blessing T. H. The presidential performance study: A progress report. *Journal of American History*, 1983. 70. 535-555.
- Murray R. K. & Blessing T. H. *Greatness in the White House: Rating the presidents*. Univ. Park: Pennsylvania State Univ. Press, 1994.
- Neustadt R. E. *Presidential power: The politics of leadership*. N.Y.: John Wiley and Sons, 1960.
- Olins R. A. Mail vs. personal interview administration for Q sorts: A comparative study. *Operant Subjectivity*, 1979. 2. 51-59.
- Parment H. S. *Richard Nixon and his America*. Boston: Little, Brown and Company, 1990.
- Reeves R. (1993). *President Kennedy: Profile of power*. N.Y.: Simon and Schuster.
- Reeves T. C. *A question of character: A life of John F. Kennedy*. N.Y.: Free Press, 1991.
- Rokeach M. *The open and closed mind*. N.Y.: Basic Books, 1960.
- Rose R. *The postmodern president: The White House meets the world*. Chatham: Chatham House, 1988.
- Rossiter C. *The American president*. N.Y.: Harcourt, Brace, 1956.
- Schlesinger A. M. Our presidents: A rating by historians. *New York Times Magazine*, 1962. July 29. 12-13.
- Schlesinger A. M. A biographer's perspective. In: Thompson K. W. (Ed.) *The Kennedy presidency: Seventeen intimate perspectives of John F. Kennedy*. Lanham: Univ. Press of America, 1985.
- Schroder H. M., Driver M. J. and Streufert S. *Human information processing*. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1967.
- Shepard G. H. Personality effects on American foreign policy, 1969-84: A second test of interpersonal generalization theory. *International Studies Quarterly*, 1988. 32. 91-123.
- Simonton D. K. Presidential greatness and performance: Can we predict leadership in the White House? *Journal of Personality*, 1981. 49. 306-323.
- Simonton D. K. Presidential personality: Biographical use of the Cough adjective check list. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986a. 51. 149-160.
- Simonton D. K. Presidential greatness: The historical consensus and its psychological significance. *Political Psychology*, 1986b. 7. 259-283.
- Simonton D. K. *Why presidents succeed: A political psychology of leadership*. New Haven: Yale Univ. Press, 1987.
- Simonton D. K. Presidential style: Personality, biography, and performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1988. 55. 928-936.
- Simonton D. K. *Psychology, science, and history: An introduction to historiometry*. New Haven: Yale Univ. Press, 1990.
- Simonton D. K. Presidential greatness and personality: A response to McCann. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1992. 63. 676-679.
- Skowronek S. Notes on the presidency in the political order. In: Orren K. and Skowronek S. (Eds.) *Studies in American political development: An annual* (Vol. 1). New Haven: Yale Univ. Press, 1986.
- Sorensen T. C. *Kennedy*. N.Y.: Harper and Row, 1965.
- Spangler W. D. & House R. J. Presidential effectiveness and the leadership motive profile. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1991. 60. 439-455.
- Stephenson W. Technique of factor analysis. *Nature*, 1935a. 136. 297.
- Stephenson W. Correlating persons instead of tests. *Character and Personality*, 1935b. 4. 17-24.
- Stephenson W. *The study of behavior: Q-technique and its methodology*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1953.
- Strozier C. B. *Lincoln's quest for union: Public and private meanings*. N.Y.: Basic Books, 1982.
- Suedfeld P. & Tetlock P. Integrative complexity of communications in international crises. *Journal of Conflict Resolution*, 1977. 21. 169-184.

- Sullivan J. L., Fried A. & Dietz M. Patriotism, politics and the presidential election of 1988. *American Journal of Political Science*, 1992. 36. 200–234.
- Tetlock P. E. Integrative complexity of American and Soviet foreign policy rhetoric: A time-series analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1985. 49. 1565–1585.
- Tetlock P. E. Integrative complexity of policy reasoning. In: Perloff R. (Ed.) *Political information processing*. Beverly Hills: Sage, 1986.
- Tetlock P. E. Monitoring the integrative complexity of American and Soviet policy rhetoric: What can be learned? *Journal of Social Issues*, 1988. 44. 101–131.
- Valenti J. *A very human president*. N.Y.: W. W. Norton, 1975.
- Wallace M. D. & Suedfeld P. Leadership performance in crisis: The longevity-complex link. *International Studies Quarterly*, 1988. 32. 439–451.
- Weintraub W. Personality profiles of American presidents as revealed in their public statements: The presidential news conferences of Jimmy Carter and Ronald Reagan. *Political Psychology*, 1986. 2. 85–295.
- Wicker T. *One of us: Richard Nixon and the American dream*. N.Y.: Random House, 1991.
- Winter D. G. *The power motive*. N.Y.: Free Press, 1973.
- Winter D. G. Measuring the motive profiles of southern Africa political leaders at distance. *Political Psychology*, 1980. 2. 75–85.
- Winter D. G. Leader appeal, leader performance, and the motive profiles of leaders a followers: A study of American presidents and elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987. 52. 196–202.
- Winter D. G. Measuring personality at a distance: Development of an integrated system for scoring motives in running text. In: Steward A. J., Healy J. M., Jr. and Ozer D. J. (Eds.) *Perspectives in personality: Approaches to understanding lives*. L.: Jessica Kingsley, 1991.
- Winter D. G., Hermann M. G., Weintraub W. & Walker S. G.. The personalities of Bush and Gorbachev measured at a distance: Procedures, portraits, and policies. *Political Psychology*, 1991a. 12. 215–245.
- Winter D. G., Hermann M. G., Weintraub W. & Walker S. G. The personalities of Bush and Gorbachev measured at a distance: Follow-up on predictions. *Political Psychology*, 1991b. 12. 457–464.
- Winter D. G. & Stewart A. J. Content analysis as a method of studying political leaders. In: Hermann M. G. (Ed.) *A psychological examination of political leaders*. N.Y.: Free Press, 1977.

## 6. СОЗДАНИЕ ОБРАЗА ЛИДЕРСТВА: НА ПРИМЕРАХ КЛИНТОНА И УОТЕРГЕЙТА<sup>1</sup>

Мэрион Джаст,  
Колледж Уэллсли;  
Энн Криглер,  
Университет Южной Калифорнии

Составление повестки дня – это коллективный процесс, в котором средства массовой информации, правительство и граждане оказывают, по крайней мере в некоторых отношениях, взаимное влияние друг на друга (Lang & Lang, 1983).

Образы лидеров, как и повестка дня, создаются совместно лидерами и их избирателями, имеющими к этому отношение, – выборными деятелями, средствами массовой информации и публикой. Образ лидера сложен и подвижен. Хотя значительная часть внимания исследователей уделяется поддержке президента со стороны общества, взгляд общества не является единственным релевантным фактором. Средства массовой информации и другие политики создают свои собственные образы президента. В ходе взаимосвязанных процессов, то, как президент и другие политики создают его образ, находят выход в прессе и далее в обществе, а то, как средства массовой информации изображают президента, может повлиять на то, что думают о президенте другие политики и общество. В ходе его правления образ президента в обществе является решающим компонентом политической власти.

В предыдущих исследованиях акцент сделан на том, что оценки лидерства имеют и личные, и профессиональные параметры. Процесс создания образа лидера опирается, однако, на прежние ожидания, связанные с лидером. Как уже отмечалось другими исследователями, процесс создания образа лидера также подчинен ходу событий (Kemell, 1978; Kinder, 1981; Mueller, 1970) и распределению политических ресурсов (Lang & Lang, 1983).

<sup>1</sup> Just M., Crigler A. Leadership Image-Building After Clinton and Watergate//*Political Psychology*, 2000. Vol. 21. No. 1.

Однако избранные политики, средства массовой информации и общество играют более значительную роль в определенных аспектах создания образа лидерства, чем другие участники процесса. Поскольку эти три категории по-разному участвуют в процессе создания образа лидерства, неудивительно, что возникающие образы оказываются различными. Игра имиджем помогает объяснить успех или неудачу президентов. Кризисный момент, как, например, импичмент президента, придает четкие очертания обоюдной и подвижной конструкции имиджа лидера.

Здесь мы сначала рассмотрим процесс создания образа и используем эти идеи для объяснения того, почему президент Б. Клинтон выстоял в ходе процесса импичмента. Мы анализируем, как средства массовой информации, общество и другие избранные политики создавали разные образы Б. Клинтона и как эти образы влияли на их поведение. Успех Б. Клинтона – сохранение своего имиджа в обществе – затем противопоставляется провалу президента Р. Никсона в Уотергейтском кризисе. Б. Клинтон уцелел во многом из-за низких ожиданий относительно его личного морального поведения и высокого одобрения его лидерства в экономике. И напротив, Р. Никсон потерпел поражение в силу больших ожиданий общества, связанных с его личной порядочностью, и разочарований от управления экономикой.

На примере Б. Клинтона и Р. Никсона мы развиваем конструктивистский подход к пониманию образа лидерства. Наш анализ объединяет литературу о динамике одобрения президентства (Mueller, 1970; Kemell, 1978; Kinder, Peters, Abelson & Friske, 1980) с интерактивным анализом средств массовой информации и общественного мнения (Lang & Lang, 1983; Brody, 1991). Мы начинаем с рассмотрения предыдущих исследований взаимодействия средств массовой информации, общества и избранных политиков, а затем обсуждаем, почему эти политические акторы создают разные образы президента.

*Средства массовой информации, общество и избранные политики.* Как и в прочих аспектах своих взаимоотношений, средства массовой информации и избранные политики зависят друг от друга в выражении своих образов лидерства. Пресса зависит от официальных источников новостей (Sigal, 1973)<sup>2</sup>. Выбор, который де-

<sup>2</sup> На самом деле прессу критикуют за чрезмерное доверие к официальным источникам в освещении новостей.

лают профессиональные журналисты – относительно того, из каких источников и институтов брать интервью (например, Конгресс или Белый дом) и какой политической ориентации придерживаться (например, демократы или республиканцы), – влияет на содержание и тон освещения лидеров в средствах массовой информации (Lichte & Noyes, 1996; Rothman & Lichter, 1987).

В то время как средства массовой информации полагаются на официальные источники, избранные политики при выполнении ряда функций обязательно полагаются на средства массовой информации. Политики наблюдают за новостями, чтобы узнать, на что способны *другие* политики. Кроме того, они следят за новостями, чтобы знать, что думает общество. Решающее значение для процесса создания образа лидерства имеет то, что лидеры полагаются на средства массовой информации для передачи своих посланий обществу. Чиновники начинают верить, что средства массовой информации определяют то, как общество их видит. Например, Лэнг объясняют, что в начале Уотергейтского кризиса президент Р. Никсон и его персонал «разработали специальную медиастратегию, прямо нацеленную на победу в битве за общественное мнение» с целью сохранить пост президента. Мнение общества о лидере может быть политическим ресурсом или политическим обязательством. Так, есть свидетельства о том, что средства массовой информации относятся к популярным лидерам лучше, чем к непопулярным (Bennett, 1996). Кроме того, другие избранные политики считают популярных президентов влиятельными, что повышает вероятность того, что такие президенты преуспеют в своих политических начинаниях (Neustadt, 1990). Если президент успешно достигает политических результатов, их общественное одобрение возрастает (Brody, 1991), делая успех в будущем более вероятным. Обратная сторона общественного мнения состоит в том, что позиция президента, который теряет доверие общества, становится слабее также и на политической арене. В анализе Уотергейтского кризиса Лэнг (Lang & Lang, 1983) утверждали, что освещение событий в средствах массовой информации – это «зеркало», которое позволяет чиновникам увидеть, в каком виде они предстают перед обществом.

На общественное мнение о лидере может, следовательно, влиять освещение событий средствами массовой информации; оно может быть темой для них и может влиять на поведение политиков. То, что делают избранные политики, в свою очередь, подпитывает освеще-



ние лидеров в новостях и влияет на одобрение лидера обществом. Эти взаимодействия между обществом, прессой и другими политиками составляют процесс создания образа лидерства.

## Создание образа лидерства

В число ключевых факторов создания образа лидера входят прежние ожидания, политические достижения, приписываемые лидеру, внешние события и политические ресурсы. В новаторском анализе оценок президентов Киндером, Петерсом, Абелсоном и Фиске (*Kinder, Peters, Abelson & Fiske, 1980*) делается акцент на двух параметрах: личность и политическая компетентность. Согласно их анализу, общество более единодушно в отношении прототипа: нужен политически эффективный президент, а не человек с предпочитаемыми личностными качествами. События, связанные с процессом импичмента Б. Клинтона, свидетельствуют о том, что склонность общества считать политическую эффективность более важным для президентов свидетельством, чем их личностные характеристики, не была вполне понятной для оппонентов Клинтона. Как станет ясно далее, противоположный исход процесса импичмента Р. Никсона (его отставка последовала в августе 1974 г.) можно отчасти объяснить тем, что в создании образа лидерства общество сделало акцент на политических факторах.

Понятие образа лидерства, однако, отличается от оценки черт личности. Имиджи включают эти черты настолько, что положительная или отрицательная оценка политической компетентности может влиять на оценку того, что в общем рассматривается как личные качества (например, честность и доверие). Использование личностных характеристик в процессе создания имиджа лидера опирается на существующую литературу по политической рекламе. Анализ содержания рекламы, как и исследования реакции аудитории на рекламу, показывает, что трудно опровергнуть сообщения о своем характере и проблемах. Эти параметры воедино связаны в формировании представления и эмоциональной реакции на кандидата (*Just, Crigler, Alger, Cook, Kem & West, 1996; Kem & Just, 1997*).

Например в 1992 г. Б. Клинтон, тогда еще кандидат в президенты, разработал образ заботливого лидера, обеспокоенного экономическим благополучием людей. Те, кто поддерживал его экономические предложения, считали Б. Клинтона не менее честным, чем его соперников,

даже после ряда лжесвидетельств и фиаско в начале его кампании – в том числе после ответов на вопросы, связанные с Дженнифер Флауэрс, его поведением во время призыва в армию и употреблением марихуаны (*Just et al., 1996*). Позднее, в ходе кампании 1996 г. довольные лидерством президента Б. Клинтона в экономике граждане проявили позитивные эмоциональные реакции на его кандидатуру и, в свою очередь, с большей вероятностью высказывали позитивные суждения о его лидерстве в экономике (*Belt, Crigler & Just, 1998*).

*Прежние ожидания.* Создание имиджа лидерства подразумевает и измерение временного порядка. В любой новой ситуации наиболее важный фактор в образе лидера – это любой образ, который лидер создавал в прошлом. Поскольку для создания образа характерны динамика и рост, то естественно, лучшие предсказания делаются на основе прежнего образа. Если общество воспринимает лидера как высокоморальную личность, то лидер может дорого заплатить, если его обнаружат в морально компрометирующей ситуации. Высоконравственного Джимми Картера, например, со всех сторон критиковали за то, что он дал интервью *Playboy*, в котором он признался, что «в глубине души воцарился» других женщин. Образ кандидата в президенты Джесси Джексона, лидера «Коалиции радуги», пострадал из-за его антисемитских высказываний. В общем, пресса и общество плохо относятся к тому, что они воспринимают как лицемерие. В ходе процесса импичмента Б. Клинтона новоизбранный спикер Палаты представителей Роберт Ливингстон почувствовал необходимость попросить об отставке, так как позволил себе внебрачную связь. Подобный сексуальный проступок мог бы быть простителен, если бы человек не возглавлял обвинение президента в опрометчивом поступке.

Ожидания, связанные с образом лидерства, не ограничиваются личностными качествами. Невысокие ожидания относительно участия президента Р. Рейгана в процессе управления помогли ему сохранить позицию в ходе скандала по делу Иран-Контра. Большинство американцев не считали, что Р. Рейган уделял достаточно внимания каждодневному управлению, чтобы инициировать или управлять нарушением Конституции. Попытки создавать образ лидера могут нарушить баланс между слишком высокими ожиданиями, которым сами лидеры не в состоянии соответствовать, и формированием настолько низких ожиданий, что никто не станет считать их эффективными лидерами.

Ожидания в отношении лидера в должности похожи на «игру ожиданий», которая происходит в период выдвижения и общих выборов. Кандидаты стараются сформировать низкие ожидания в отношении того, какую поддержку они получают в ходе первичных выборов, с тем, чтобы общее число голосов превышало ожидания прессы. Далее, обещания, сделанные в ходе кампании, формируют ожидания в отношении образа лидера у власти. Джордж Буш, например, создал крайне высокие ожидания от своей экономической программы, когда заявил: «Читайте по моим губам – никаких новых налогов!» – на Национальном собрании республиканцев в 1988 г. Его публичный образ пострадал, особенно среди республиканцев, когда впоследствии он повысил налоги.

*Результаты проводимой политики.* Защита публичного образа избранного политика в конкретной ситуации во многом зависит от эффективности достижения поставленных лидером политических целей. Это более важное из двух измерений, которые Киндер, Петерс, Эбелсон и Фиске (*Kinder, Peters, Abelson & Fiske, 1980*) различали в процессе создания президентских прототипов. Используя свидетельства из прессы и общественного мнения, Бродди показывает, что то, чего президент действительно добивается с помощью политических результатов, находит большую поддержку, чем то, что президент предлагает. Бродди (*Brody, 1991*) подтверждает тезис, предложенный Энтони Даунсом, о том, что общество полагается скорее на прошлый опыт лидера, чем на обещания, направленные в будущее.

Из долгой истории электоральных исследований известно, что, когда граждане делают свой выбор, они зависят от обращенных в прошлое экономических оценок предыдущей администрации (*Fiorina, 1981; Kinder & Kiewiet, 1981*). Не только общество, но и пресса склонны создавать положительный образ успешных президентов и быть чрезмерно критичными по отношению к неуспешным (*Bennett, 1996*). Добросовестные президенты, провалившиеся в вопросах экономики, особенно критикуются в освещении кампании (*Zailer, 1996*). Следовательно, управление экономикой – важнейший аспект образа президента.

Проектирование внешнеполитического лидерства также может быть источником силы в создании образа сильного президента. В ходе международных кризисов президенты обычно могут рассчитывать на возникновение чувства единения (*rally effect*). Как

лидер страны, президент извлекает выгоду из патриотического энтузиазма до тех пор, пока не начнут раздаваться уважаемые официальные голоса против его внешней политики (*Brody, 1991*). И напротив, в ходе затянувшейся безуспешной войны образ президента (как это было с Линдоном Джонсоном) может резко обесцениться в прессе и общественном мнении.

*Текущие события.* Пример Л. Джонсона указывает на то, как создание образа лидера подчинено последовательности событий в реальном мире. Развитие событий от успеха к неудаче и от неудачи к успеху может определять и динамику образа лидера. Если у лидера есть ряд достижений, то даже небольшой успех возвеличивается. Точно так же если лидер раз за разом допускает промахи, то даже незначительные неудачи в его образе принимают угрожающие размеры. Например, то, что в начале своего президентства Джеральд Форд оправдывал президента Никсона, уменьшило его поддержку в обществе. Антиинфляционная политика Дж. Форда («Высеки инфляцию сейчас» – *Whip Inflation Now*) была еще одним просчетом. В 1976 г. Форд заявил во время дебатов с Джимми Картером, что советского господства в Восточной Европе не существует. Кроме того, у Дж. Форда были трудности в формировании собственного образа. Однажды президент споткнулся, когда выходил из самолета. После того как президент несколько раз подряд упал во время катания на лыжах, репортеры – сами никогда не преуспевавшие в спорте – стали смеяться над его неуклюжестью. Впоследствии физические недостатки президента стали частью созданного средствами массовой информации широкомасштабного образа недееспособности президента.

Преемник Дж. Форда – Джимми Картер являет собой ярчайший пример президента, пострадавшего от неблагоприятного хода событий. Его президентство началось на популистской ноте, но впоследствии ему пришлось иметь дело с высокой безработицей, двусмысленными показателями инфляции, вторжением СССР в Афганистан и длительным кризисом с заложниками в Иране. Сообщалось, что во время рыбалки на Дж. Картера напал злобный плавающий кролик. И наконец, пресса характеризовала Дж. Картера не только как политического неудачника, но и как «Джимми-посредственность».

*Политические ресурсы.* Несмотря на то что на образ лидерства оказывают влияние внешние события, они воспринимаются лишь в контексте политических ресурсов. Выборная должность сама по

себе является ресурсом для создания образа лидерства. На должность переносится некоторая мера уважения. Узнаваемость и известность дают политику доступ к публичной аудитории. Проекторы обеспечивают президенту то, что Теодор Рузвельт назвал «проповедью хвастуна» (*bully pulpit*). Но политические ресурсы президентов зависят от контроля их партий в Конгрессе, их отношений с членами своей партии, времени следующих выборов в Конгресс и электорального статуса самого президента (например, начальный период – своего рода «медовый месяц» – первый или второй срок и т.д. (*Brody, 1991*)). Силы, противостоящие президенту, могут контролировать Конгресс (как было в случаях Б. Клинтона и Р. Никсона), а Конгресс может быть расколот узкопартийным конфликтом. Популярность президента неизменно принимается в расчет в ходе взаимодействия конгрессменов. Их оценка того, как образ президента может воздействовать на шансы их переизбрания, влияет на их отношения с Белым домом. В общем, президенты, которые контролируют наиболее ценные политические ресурсы, имеют больше возможностей контролировать свои образы.

## Странный случай Билла Клинтона

Способность Билла Клинтона выстоять в ходе ведущегося республиканцами процесса импичмента опирается на положительный образ, который он оказался способен создавать в ходе кризиса. Главная сила Б. Клинтона во время его *minus horrible* – поддержка общества. Образ президента выстоял в первую очередь благодаря тому, что он был хорошо зафиксирован в общественном сознании после шестилетнего пребывания в должности и во вторую – потому что в обществе высоко котирировалось то, как он исполнял свои обязанности. Устойчивый образ имеющего недостатки, но эффективного лидера хорошо соответствовал президентской интерпретации импичмента, согласно которой он стал жертвой узкопартийного вмешательства в его личную жизнь.

*Прежние ожидания.* Довольно странно, но устойчивость образа Б. Клинтона можно объяснить признанием того, что он был не способен выдержать «нравственный стандарт» (*McGrory, 1999*). Сексуальные скандалы преследовали Клинтона с января 1992 г. (когда он и его жена признались, что у них были «проблемы в браке») вплоть до процесса импичмента в 1998 г. С самого на-

чала ожидания общества в отношении личной нравственности Б. Клинтона не были высокими. Незадолго до обнародования заявлений М. Левински социологические опросы (опрос Геллапа) показывали, что 62% американцев считали, что президент Б. Клинтон «не разделял их ценностей» (*Newport, 1999*).

Новые откровения о супружеской неверности Б. Клинтона, как оказалось, не вызвали большого удивления в обществе. Скандал по делу Моники Левински никогда не вызывал такого интереса в обществе, какой он вызывал у прессы и Конгресса<sup>3</sup>. Возможно, общество с самого начала было убеждено, что сексуальные признания согласовывались с прежним поведением президента, и, следовательно, не сочло их последовавшее подтверждение особенно шокирующим<sup>4</sup>. Согласившись однажды с моральными слабостями президента, общество не стало наказывать его за то же самое и в дальнейшем.

Члены Конгресса и пресса, казалось, разочаровались в том, что общество не разделяло их стандарты для политического поведения президента. Даже после обнародования видеозаписи показаний, которые Б. Клинтон дал Большому жюри в августе 1998 г., в три раза больше американцев считало, что для президента важнее «эффективно выполнять свою работу» (65%), чем «быть образцом морального поведения» (21%) (*Berke, 1998a*)<sup>5</sup>.

*Результаты проводимой политики.* В ходе процесса импичмента все политические деятели признавали, что президент имел сильную поддержку со стороны общества. Большинство наблюдателей связывали его популярность с выдающимся периодом процветания, который начался со второй половины первого срока президентства Б. Клинтона, продолжился во втором сроке и в который полностью входит период скандала и процесса импичмента. Итоговое одобрение Б. Клинтона очевидно опирается в значительной степени на его лидерство в экономике (*Fischle, Newport, 1999; Zailer, 1998*).

*Текущие события.* Известие о том, что президент имел связь с молодой стажеркой Белого дома, привело к предельному насыщению упоминаниями этой истории в новостях в январе 1998 г. Согласно Центру по вопросам средств массовой информации и обществен-

<sup>3</sup> Почти две трети общества были согласны с тем, что и пресса и Конгресс уделяли этому «слишком много внимания» (*Pew Research Centre, 1998a*).

<sup>4</sup> Фрэнк Ньюпорт (*Frank Newport, 1999*) выдвигает похожую точку зрения в анализе рейтинга одобрения Б. Клинтона во время скандала и процесса импичмента.

<sup>5</sup> Эти цифры незначительно отличаются от оценки президентских прототипов, выявленных Киндером (*Kinder et al., 1980*).

ности, признания М. Левински содержались в 305 сообщениях, что составляло одну треть всех новостей в прямом эфире на всех каналах за первый месяц. К моменту оправдания президента в феврале 1999 г. три главные вечерние новостные программы на разных каналах выдали в прямом эфире в общей сложности 1636 сообщений, длительностью 46 часов и 39 минут, освещающих дело Левински – импичмент (*Scandal by the Numbers*)<sup>6</sup>. Как освещение президента средствами массовой информации, так и показатели общественного одобрения улучшились после отклонения иска Пола Джонс о сексуальном домогательстве<sup>7</sup>. Согласно данным одной из фирм, ведущих мониторинг средств массовой информации, число упоминаний Б. Клинтона в контексте невинности превысило число упоминаний в контексте вины в теле- и радионовостях только в период отклонения иска П. Джонс (*Media Monitor*, 1998b).

Впоследствии обстоятельства обернулись против Б. Клинтона. 17 августа 1998 г. он был вынужден давать показания Большому жюри на видео; в сентябре доклад независимого прокурора Кеннета Старра был выставлен в Интернете для ознакомления общества, прессы и других политиков. А немногим позднее в средствах массовой информации появилась запись его показаний. Согласно данным, около 25 млн пользователей посетили сайт, на котором содержался доклад Старра, – что стало важной вехой в истории Интернета. За появлением доклада Старра последовали слушания в Юридическом комитете Палаты представителей, который впоследствии проголосовал независимо от партийной принадлежности за четыре статьи импичмента.

На ноябрьских выборах демократы расширили свое присутствие в Палате представителей. Результаты выборов не шли в значительной степени против попыток республиканцев провести импичмент в Конгрессе. Республиканцы в Палате представителей отвергли предложения демократов осудить, а не проводить импичмента президента. Четыре статьи импичмента обсуждались с трибуны Палаты представителей, и большинство (голосовавшее почти полностью независимо от партийной принадлежности) провело решение по двум статьям, в которых содержались обвинения Б. Клинтона в лжесви-

<sup>6</sup>Только к концу сентября 1998 г. три крупнейшие телерадиовещательные сети привели более 1000 рассказов о скандале и его последствиях.

<sup>7</sup> Немедленно после этого события проведенные опросы указывают на возрождение поддержки президента, следовавшей за обнародованием показаний Б. Клинтона (*Berke, Elder*, 1998a).

детельстве и препятствовании правосудию. На разбирательствах этих обвинений в адрес президента в Сенате республиканцы снова не удовлетворили стремление демократов голосовать за предложение об осуждении. Было вызвано небольшое число свидетелей, и после закрытых дебатов Сенат проголосовал за то, чтобы признать Б. Клинтона виновным по одной из статей импичмента. Однако ни одна из статей не прошла даже простым большинством – что намного меньше требуемых двух третей голосов для признания виновным. И Верховный судья провозгласил, что президент оправдан.

За редким исключением события неизменно развивались против президента. В ходе процесса импичмента пресса и другие политики весьма агрессивно ставили вопрос о способности президента управлять в атмосфере нападков (*Berke*, 1998b). А президент Б. Клинтон продолжал служить своей стране, сохраняя публичный образ затравленного (*beleaguered*), но по-прежнему эффективного лидера.

*Характер политических ресурсов.* Б. Клинтон добился переизбрания, но во втором сроке у него не было соответствующей доли политических ресурсов для создания своего нового образа. Самое важное – он был президентом-демократом, правящим вместе с республиканским Конгрессом. В этих условиях президенту было сложно создавать образ сильного руководителя. Более того, у Б. Клинтона были плохие отношения с демократами в Конгрессе, которые чувствовали себя преданными из-за компромисса, который президент заключил с республиканским большинством с целью достижения своих политических целей (*Broader, Schmitt*, 1998). Многие демократы продолжали обвинять его в потере контроля над Палатой представителей во время промежуточных выборов 1994 г. (*Berke*, 1998b). Даже во время голосования по импичменту приводились слова конгрессмена-демократа Луиз(ы) Слотер, которая возмущенно говорила: «(Билл Клинтон) не лучший демократ, которого видел любой из нас». (*Berke*, 1998b).

Столкнувшись со скандалом Левински, президент был вынужден противостоять политическим ресурсам фанатичного Независимого прокурора, в распоряжении которого был неограниченный бюджет. В расследовании по поводу импичмента на карту была поставлена репутация не только президента, но и Кеннета Старра. С помощью серии утечек в прессу служба Независимого прокурора пыталась создать образ президента – лживого и, возможно, преступного публичного чиновника.

Подведем итоги: президент Б. Клинтон подошел к процессу импичмента с низкими ожиданиями общества относительно его морального поведения, но с сильным одобрением действий его администрации в области экономики. Казалось, что события неминуемо развиваются против него. Его политические ресурсы были ограничены контролем оппозиции за Конгрессом и назначением Независимого прокурора. Защищая себя во время расследования по импичменту, президенту пришлось обращаться к трем аудиториям: прессе, Конгрессу и обществу. В создании образа президента эти аудитории делали акцент на разные факторы.

*Создание образа Клинтона в средствах массовой информации.* Учитывая то, что мы знаем о ценностях новостей, неудивительно, что создание образа Клинтона средствами массовой информации во многом зависело от текущих событий. Образ президента в средствах массовой информации рос и падал по мере развития событий. Его оценка прессой падала с появлением каждого нового пункта доказательств «против» – доклад Старра и видеозапись показаний перед Большим жури. Тон освещения президента менялся, когда он выигрывал раунд – когда он предпринял контр наступление против Независимого прокурора в феврале 1998 г. и когда в апреле был отклонен судебный иск Пола Джонс. Однако общий тон был негативным. С января по сентябрь оценки Б. Клинтона в теленовостях в среднем разделились следующим образом: 63% отрицательных и 37% положительных<sup>8</sup>.

<sup>8</sup>В то время когда преобладали негативные оценки этики президента в общем и в деле Левински в частности, образ президента в средствах массовой информации содержал достаточно много положительных оценок. Освещение событий в прессе отражало доступные источники. В ходе скандала и последовавшего процесса импичмента Белый дом дал залп из защитных сообщений. Хотя Белый дом рассматривался как простое продолжение президента, он был единственным проклинтоновским источником коммуникации, который пресса могла привлечь в эту историю. Так или иначе, в желании обеспечить равновесие в освещении импичмента средства массовой информации предоставили Белому дому значительные возможности изложить свой взгляд перед обществом. Напротив, конгрессмены-демократы немного сделали для очищения образа президента в средствах массовой информации. Так, в вечерних новостях конгрессмены-демократы высказывались о президенте даже более негативно, чем республиканцы. Защитники, которые были у Б. Клинтона в новостях, были склонны говорить о политических задачах президента, дистанцируясь от его личных нравственных катаклизмов. Даже во время длительного процесса импичмента в Конгрессе демократы из обеих палат сосредоточились главным образом на достижении более мягкого исхода, чем смещение с должности (выдвигая предложение об осуждении), а не на защите президента. Даже сам президент, когда он, наконец, допустил существование фактов дела, осуждал свои собственные поступки. В результате цитаты из всех источников в прессе обычно содержали некоторые негативные суждения о президенте.

Интересно, что самым уравновешенным освещением импичмента президента стало в ходе разбирательств в Сенате. Разбирательство по самой своей природе соответствует одному из любимых средствами массовой информации сюжетных стереотипов – «конфликту». В конфликтных сюжетах пресса ищет две противостоящие стороны, что позволяет ей соответствовать нормам честности. В силу того что в Сенате были уважаемые источники информации среди сторонников и противников обвинительного вердикта, достигнуть равновесия было относительно несложно.

Уравновешенность освещения Б. Клинтона во время сенатского разбирательства расширяет анализ президентского эффекта единения, который отметил Броуди (*Brody*, 1991). Броуди утверждал, что единения не происходит, когда пресса может привести легитимную альтернативную точку зрения по внешнеполитическим проблемам; хотя пресса и придает мало значения мнениям «нелегитимной» оппозиции, появление оппозиции внешней политики президента получает достаточно внимания. Точно так же в случае импичмента Клинтона наличие партийной оппозиции означало, что пресса не будет увлекаться вынесением обвинительных суждений, что она делала, когда история с Левински только появилась<sup>9</sup>.

*Создание образа Клинтона членами Конгресса.* В то время как создание образа президента в прессе в значительной степени зависит от хода событий и применения новостных ценностей, избранные в Конгресс политики во многом исходят из политических факторов. Характер ресурсов и оценки результатов выборов имели решающее значение для вынесения суждений членами Палаты представителей. В начале кризиса не было очевидно, что возникнет внутрипартийное противостояние; Уотергейтские слушания представляют собой противоположную модель. Значимость промежуточных выборов – на которых баланс власти в Конгрессе может измениться в ту или иную сторону – сделала внутрипартийную лояльность более заметной, чем она могла бы быть в другом случае.

Столкнувшись с проблемой переизбрания члены Палаты представителей были вынуждены создавать образ президента, который согласовывался бы с точкой зрения в их собственных округах. Они полагались скорее на письма, личные встречи, местные редакции и т.д., а не на распространенное мнение, передаваемое нацио-

<sup>9</sup> В первый месяц, не считая суждений членов штата администрации Клинтона, негативных оценок президента было 86% (*Media Monitor*, 1998a).

нальными опросами общественного мнения. Образ президента значительно различался у демократических и республиканских избирателей, что вело к разногласиям по некоторым ключевым моментам в процессе импичмента (*Fischle, 2000*). У однопартийцев (*partisans*) были разные взгляды на то, связаны ли обвинения импичмента с сексуальным поведением или уголовным деянием, заслуживало ли поведение президента осуждения или удаления с должности и был ли процесс импичмента простым узкопартийным противостоянием или легитимной законной процедурой<sup>10</sup>.

У конгрессменов-демократов были наибольшие шансы на переизбрание, если бы они смогли превратить образ Б. Клинтона как успешного политического лидера в политический капитал, сосредоточиться на политических целях, достигнутых президентом-демократом и его сторонниками-законодателями. В то же самое время демократы не могли допустить мысли, что на поведение президента в деле Левински не возникнет сильной неблагоприятной реакции общества. Поэтому они должны были идти деликатным путем и осуждать личные поступки президента (*Alvarez, 1998*) и в то же время отдавать должное достижениям его администрации. Конгрессмены-республиканцы из преимущественно республиканских округов могли свободно играть на приглушенном отрицательном образе президента, и как политического лидера, и как человека.

Взгляд через «призму выборов» распространился настолько широко, что Белый дом пошел против обычая и подтвердил, что конгрессмены должны голосовать согласно совести (т.е. настроениям своих округов), а не подчиняться партийной линии (*Broader & Schmitt, 1998*). Однако в итоге подавляющее большинство членов партий с обеих сторон определилось с тем, что их интересы согласуются с их партиями.

В меньшей степени, чем в случае с прессой, создание образа Клинтона республиканскими конгрессменами происходило под влиянием хода событий. Республиканскому Конгрессу пришлось иметь дело с докладом К. Старра после того, как он появился. Учитывая серьезность обвинений К. Старра, конгрессмены-республиканцы не могли оставить вопрос без внимания. Они обнародовали доклад, пытаясь убедить общество принять их образ президента как лжеца и морального неудачника, если не явного уголовника (*Schmitt, 1998*).

<sup>10</sup> В каждом случае демократы занимали первую позицию, а республиканцы – последнюю.

Несмотря на сопротивление общества изгнанию президента с должности, они настаивали на импичменте.

Даже после того, как промежуточные выборы разочаровали республиканское большинство, их лидеры отвергали общественное мнение, обращаясь к совести. Так, конгрессмен Дж. К. Уоттс настаивал: «Если мы не отметим беззаконие, наши дети не смогут распознать его. И если мы не накажем беззаконие, наши дети не станут этому верить. Как мы можем говорить нашим детям, что честность – лучшая политика, если мы не требуем честности в качестве политики» (*Henry, 1998*).

Конгрессмен Генри Хайд, председатель Юридического комитета Палаты представителей, утверждал: «Может быть, это глупо и наивно и, может быть, – и то и другое, но я просто не думаю, что термометр – ужасно полезная вещь в вопросах совести и принципов... Послушайте, если бы Иисус Христос провел социологический опрос, он никогда бы не проповедовал Евангелие» (*Mitchell, 1998b*).

К несчастью для республиканцев, их партийный пыл и демократическая оппозиция в ходе процесса усилили точку зрения прессы и общества, согласно которой вся ситуация была, в первую очередь узкопартийной проблемой. Узкопартийная природа процесса импичмента позволила публичному имиджу президента пережить нападения в Конгрессе и средствах массовой информации.

*Общественное мнение об образе Клинтона.* В образе Б. Клинтона общественное мнение акцентировало контекстуальные факторы, отличные от тех, которые выделяли пресса и Конгресс. Большая часть общества живет за пределами Кольцевой дороги и не реагирует на события также энергично, как члены вашингтонского истеблишмента. Точно так же обществом не движут политические расчеты, которые определяют поступки выборных политиков. Скорее всего, граждане опирались на свое понимание политики Б. Клинтона и его достижения за шесть лет пребывания в должности для создания образа президента. Фишле (*Fischle, 2000*) соглашается с тем, что «восприятие гражданами достоверности и важности обвинений отличалось от их прежних чувств (*affects*) по отношению к Б. Клинтону». Основываясь на концепции «мотивированной аргументации (*reasoning*)», Фишле показывает, как «окончательные суждения (общества о действующих лицах и событиях скандала) имели тенденцию соответствовать их прежним убеждениям».

В известном смысле предыдущие нравственные кризисы Б. Клинтона могли создать у общества иммунитет (*inoculate*) перед разоблачениями в ходе скандала с Моникой Левински. То, что вызывало постоянную неудовлетворенность прессы, едва ли могло пробудить интерес общества к делу. Даже массивное освещение событий в средствах массовой информации не подвигло общество проявить «некоторый» интерес к делу. Этот сюжет занял только десятое место среди сюжетов, за которыми респонденты следили весьма пристально в 1998 г.: только 36% респондентов в национальном опросе подтвердили, что следили за этим сюжетом «очень пристально». В 1998 г. сюжет импичмента привлек такое же внимание общества, как и более «технический» внешнеполитический сюжет – инспекция ООН в Ираке, и уступил место двум сюжетам о погоде (*Pew Research Center, 1998b*).

Недостаток внимания общества не объясняется сложностью сюжета. Сексуальный проступок не является проблемой высокого уровня, которая требует серьезного «технического» толкования. Проблемой для оппонентов президента было не то, что сюжет было трудно понять, а как раз то, что его было легко понять, поверить, а затем – «списать» как личный недостаток. Особенно после того, как президент (в телезаявлении 17 августа 1998 г.) признал, что нарушил правила отношений со стажерами Белого дома, две трети общества стало рассматривать его поведение как частное дело, а не как нарушение, заслуживающее импичмента. И только 28% опрошенных считали, что это «очень важно» для страны. Такое признание умиротворило тех, кто считал его виновным, и в то же время усилило точку зрения, согласно которой он стал жертвой политической вендетты. К моменту импичмента в Палате представителей 70% общества думало, что республиканцы в Конгрессе действовали «по политическим мотивам» (*Pew Research Center, 1998a*).

Далее, образ президента Б. Клинтона в обществе сосредоточился в первую очередь вокруг его достижений в должности, особенно экономического процветания в течение нескольких последних лет. Политическая деятельность президента оказалась наиболее важным элементом для сохранения позитивного образа в обществе (*Newport, 1999; Zailer, 1998*). Взгляд общества на образ Б. Клинтона, созданный на протяжении длительного времени, оказался мало подверженным превратностям, связанным со скан-

далом. Это не означает, что общественное мнение вообще не восприимчиво к событиям. Показатели его одобрения упали после обнародования записи показаний Большому жюри, но в основном общество, казалось, создавало его образ в длительной перспективе. Если бы скандал произошел в начале пребывания в должности Б. Клинтона, до того, как он определил направления своей политики, или до того, как началось экономическое процветание, результат мог бы быть совсем иным. Если бы члены Конгресса выработали двухпартийный подход к расследованию, утверждение Клинтона о том, что он стал жертвой узкопартийных нападков, было бы не так убедительно.

Впоследствии большинство граждан рассматривало процесс импичмента как межпартийную битву, особенно после голосований по партийным спискам в Юридическом комитете Палаты представителей, в зале Палаты представителей и, наконец, в Сенате. Со временем большинство людей стало думать, что скандал был связан с сексом. Даже мужчины-республиканцы, по традиции устойчиво критичные по отношению к Б. Клинтону, стали более благосклонны к президенту после обнародования видеозаписи его показаний Большому жюри, где ему задавались вопросы о его поведении в отношении Левински<sup>11</sup> (*Pew Research Centre, 1998b*). Общество считало (в соотношении 2 : 1), что показания обнародовать не следовало (*Mitchell, 1998a*), большинство было согласное с тем, что расследование было пустой тратой денег и что разоблаченное, пусть и предосудительное поведение, не должно быть основой импичмента (*Berke, 1998a*). Опрос в конце января 1999 г., во время разбирательств в Сенате, подтвердил, что 70% респондентов не считало, что президент должен оставить должность. В итоге образ, который пытался представить президент Б. Клинтон, – будто он стал жертвой расследования его личного поведения по политическим мотивам, не имеющего отношения к управлению, – стал тем образом, в который общество поверило.

<sup>11</sup> В тот момент значительное число консервативных республиканцев – 40% – одобряло то, как президент делает свою работу (*Berke, 1998a*).



## Сравнение с Уотергейтом

Способность Б. Клинтона «держать удар» контрастирует с лидерским образом президента Р. Никсона во время Уотергейтского кризиса. Б. Клинтон сохранил благоприятный образ в американском народе, тогда как поддержка Р. Никсона упала с 68% (одобрение после мирного урегулирования во Вьетнаме) до 24% – непосредственно перед тем, как он оставил должность. Прежние ожидания были важным фактором для оценки виновности Р. Никсона. «Новый Никсон», избранный в президенты в 1968 г., был искренним и морально честным человеком, которого часто называли в числе 10 людей его времени, которыми восхищались в наибольшей степени (*Galiup*, 1978). После того как Уотергейтское расследование привело к опубликованию разговоров Р. Никсона в Белом доме, в них увидели человека, склонного к сквернословию и этническим предрассудкам. Именно манера говорить «удивила и оскорбила» общество, согласно позднему анализу (*Schudson*, 1996). Записи разговоров в Белом доме напомнили обществу о «старом Никсоне» – «Трюкаче Дике» – который не остановился бы ни перед чем, чтобы дискредитировать своих оппонентов.

Политические ресурсы Р. Никсона имели смешанный характер. Как и Б. Клинтон, Р. Никсон имел дело с Конгрессом, контролируемым оппозиционной партией. Как и у Б. Клинтона, образ Р. Никсона, задействованный в Уотергейтском деле, был усилен внушительной победой на перевыборах. Хотя администрация Р. Никсона и добилась заметных результатов во внешней политике, Уотергейтский скандал произошёл на фоне экономической нестабильности в стране. Экономика играла важную роль на промежуточных выборах 1974 г. и доставляла беспокойство как Белому дому, так и республиканскому меньшинству в Конгрессе.

Ход событий вокруг Уотергейта также работал против публичного образа президента Р. Никсона. Расследование в Конгрессе неумолимо вело к разоблачению участия президента в сокрытии фактов подслушивания (*break-in*) и появлению точки зрения, согласно которой Белый дом стремится наказывать своих мнимых (*perceived*) врагов любыми средствами, честными или «грязными». Это расследование, возможно, не имело бы успеха, если бы не поддержка конгрессменов-республиканцев, обеспокоенных своими шансами на перевыборах и желавшими дистанцироваться от скандала, происходящего в Белом доме.

Двухпартийная сила в Конгрессе привела к истощению политических ресурсов президента. Широкая коалиция сторонников Уотергейтского расследования не дала Р. Никсону возможности найти спасение, утверждая, что расследование было лишь узкопартийным делом. Более того, официальные слушания привели к насыщению вредного для президента освещения событий в средствах массовой информации. Лэнг и Лэнг утверждали, что не средства массовой информации поддерживали жизнь уотергейтской истории, а непрекращающиеся расследования различных правительственных институтов (*arms*), в частности Комитета Эрвина. Главным вкладом телевидения было обеспечение последовательного (*gavel-to-gavel*) освещения развития событий. Поразительно, что к июню 1974 г. 98% американцев слышали об Уотергейте.

В самом начале опросы показывали, что большинство американцев верило: президент замешан в Уотергейтском деле, но большая часть не думала, что это составляет серьёзную проблему (*Galiup*, 1978). События приняли другой оборот, когда члены собственного персонала Р. Никсона (особенно советник Белого дома Джон Дин) впутали президента в сокрытие фактов подслушивания в Уотергейте. Образ Р. Никсона ещё более пострадал, когда он уволил Особого прокурора по делу Уотергейта Арчибальда Кокса. Общественная поддержка импичмента президента неуклонно росла – с 35% в конце 1973 г. до 65% в августе 1974 г. (*Galiup*, 1978). Р. Никсон подал в отставку до того, как члены Конгресса смогли оценить, как голос за импичмент сможет в действительности повлиять на их шансы на переизбрание по результатам промежуточных опросов в ноябре.

*Воспоминания об Уотергейте в ходе импичмента Клинтона.* Уотергейтское дело никогда не выпадало из рассмотрения основных участников скандала с Б. Клинтон. Демократы считали, что новое республиканское большинство в Конгрессе искало «расплаты» за расследования по делу «Уотергейт и Иран-Контра», в которых были замешаны также предыдущие республиканские президенты. Бывший конгрессмен-демократ, отец Роберт Драйнен, говорил в показаниях Юридическому комитету, что мотивы республиканцев «коренятся в мстительности» (*Clines*, 1998). Демократы не могли не заметить попыток республиканцев наполнить статьи импичмента Б. Клинтона фразами (такими, как «препятствование правосудию»), подражающими Уотергейтским обвине-

ниям, с целью усилить параллели между двумя событиями. В начале расследования дела Б. Клинтона и.о. (*designate*) спикера Роберт Ливингстон удивлялся, что Ричард Никсон «был подвергнут импичменту за то, что скрыл преступление, совершенное другими... Так почему же импичмент был средством для Р. Никсона, но не для Б. Клинтона?» (*Mitchell, 1998b*).

Республиканцы слепо не замечали отличия: дело Левински было «проблемой низкого уровня» (*low-threshold issue*). История Б. Клинтона была увлекательна – ей были присущи драматизм, непристойность и сосредоточенность вокруг хорошо известной личности. Как показывают исследования Оуэна (*Owen, 2000*), средства массовой информации представляли дело «в рамках телевизионного сексуального скандала». Сама по себе доступность общественности истории Левински означала, что люди могут составлять свои собственные суждения о действующих лицах и событиях, не полагаясь на интерпретацию элиты. Обществу не трудно было понять, что президент мог сделать со стажеркой Белого дома и почему он мог солгать о том, что сделал. Большинство пришло к выводу, что сексуальный флирт, пусть и морально предосудительный, был в сущности частным делом, а не нарушением, заслуживающим импичмента.

И напротив, события вокруг Уотергейта были «проблемой высокого уровня». Прессе пришлось объяснять обществу, почему определенные выборные «грязные трюки» (такие, как использование общественного здания с целью шпионить за оппонентами, вторжение в предвыборный штаб оппозиционной партии или отзыв расследования ФБР о политическом преступлении – *burglary*) угрожали демократии и означали злоупотребление властью. Поскольку проблемы имели технический характер, средства массовой информации и другие политики играли центральную роль в восстановлении образа Р. Никсона, в отличие от дела Б. Клинтона; и как пресса, так и Конгресс оказались плохими (*indifferent*) друзьями.

Приоритеты ключевых участников расследований по поводу импичмента и Б. Клинтона, и Р. Никсона – были одинаковыми. Как и в случае Б. Клинтона, аудитория средств массовой информации увлекалась развитием событий в Уотергейтском деле. Освещение событий в средствах массовой информации подпитывалось официальными расследованиями, которые постоянно предоставляли новые доказательства причастности президента Р. Никсона. В от-

личие от случая Б. Клинтона, члены партии Р. Никсона были вынуждены участвовать в промежуточных выборах не только с бременем политической несостоятельности президента, но и экономического кризиса, который вызывал большую озабоченность в обществе. Кроме того, доказательства против Р. Никсона были настолько убедительны, что даже самые стойкие его защитники среди республиканцев в Юридическом комитете повернулись против него. И наконец, образу Никсона в обществе нанесли ущерб те же аудиозаписи, которые обеспечили Юридическому комитету достаточно доказательств для одобрения статей импичмента. Образ Р. Никсона так и не очистился от мстительности и вульгарности, о чем свидетельствовали записи его частных разговоров.

## Три грани образа президента

Анализ импичмента Б. Клинтона, противопоставленный Уотергейтскому делу, иллюстрирует взаимодействие политиков, прессы и общества в создании образа лидерства. В случаях Б. Клинтона и Р. Никсона средства массовой информации активно освещали скандал, но в обоих случаях развитие освещения событий средствами массовой информации зависело от официальных расследований и дебатов. Выборные чиновники признавали, что кризисы были отчасти «битвами за общественное мнение» (*Lang & Lang, 1983*) – битвами за образ президента. Взгляды общества выражались главным образом через опросы общественного мнения, часто спонсируемые и всегда широко распространяемые прессой. Освещение событий в прессе и опросы отражали изменяющиеся (*evolving*) ресурсы и довели над двумя президентами и их оппонентами.

Анализируемые здесь случаи иллюстрируют серьезное различие приоритетов, которые приносят эти взаимозависимые акторы в процесс создания образа. Для выборных политиков образ президента связан с их собственной судьбой на выборах. Популярность администрации важнее всего для членов Конгресса, сталкивающихся с проблемой переизбрания. В случае Б. Клинтона демократы держали нос по ветру и голосовали вместе с президентом; в случае Р. Никсона его однопартийцы делали то же самое, но голосовали против него.

В процессе создания образа президента пресса оказалась наиболее зависимой от собственных ценностей. Освещение имеет

тенденцию идти за развитием хода событий. События, наиболее примечательные для освещения политического скандала в прессе, – это официальные действия и реакции. Продолжающиеся официальные расследования, дебаты и решения – такие события требуют освещения в средствах массовой информации. В случае Б. Клинтона пресса не могла не сообщать об узкопартийной природе происходящего; точно так же двухпартийная природа Уотергейтского расследования была оценена прессой и дошла до массовой аудитории.

Из всех избирательных округов президента общественное мнение было наиболее благосклонно к нему. В процессе создания образа президента оно медленно переходит в гнев и готово прощать. В обоих случаях – Б. Клинтона и Р. Никсона – общество поддерживало президента, в то же самое время принимая определенную долю его виновности. Б. Клинтон сохранил положительный образ отчасти потому, что люди высоко оценивали его политическое лидерство и отделили от него личное поведение. Общество приняло позор Б. Клинтона как адекватное наказание за то, что он сделал. Р. Никсон потерял поддержку, потому что он никогда не воспринимал серьезность своих поступков, а также потому, что общество было убеждено, что личное поведение Р. Никсона выходило за рамки существенных ценностей – «гражданской религии» Америки (Schudson, 1996).

Процесс создания образа президента – это взаимодействие не только между действующими политическими акторами, но и между деятелями настоящего и прошлого. В некотором смысле образ президента строится на истории других президентов. Президент Р. Рейган выстоял в ходе скандала Иран-Контра во многом потому, что не встретился со стандартом Уотергейтского «дымящегося ружья» – что он знал и когда он узнал об этом. Тот факт, что президент Б. Клинтон выстоял в ходе процесса импичмента, не должен привести президентов будущего к самонадеянному пренебрежению общественными нравами. Уже есть весомые доказательства того, что «усталость от Клинтона» стала помехой для кандидатуры А. Гора в 2000 г. На самом деле, учитывая данные Киндера (Kinder et al., 1980) о том, что о кандидатах, как правило, судят по сильным и слабым сторонам того, как они выполняют свой долг, все кандидаты на выборах 2000 г. делали акцент на прочных семейных узах и религиозных обязательствах. Расстояние, которое,

возможно, придется пройти следующему президенту, чтобы добиться прощения общества за личные недостатки, может оказаться настолько трудным, что позволит свалить любого лидера.

Понимание динамики создания образа иллюстрирует взаимозависимую природу управления при демократии. У избранных политиков есть масса слушателей. Три категории избирателей, которые мы здесь рассмотрели, делают акцент на различных аспектах процесса создания образа лидера: средства массовой информации концентрируются на текущих событиях, избранные политики заботятся о собственных политических интересах, общество рассматривает ситуации в длительной перспективе. Создание эффективного образа у разных категории избирателей – одна из неотъемлемых задач лидерства.

## Библиография

- Alvarez L. The testing of a president: Top House Democrats back finite impeachment inquiry. *New York Times*, 1998. 2 October. P. A24.
- Belt T., Crigler A. & Just M. Campaign effects and candidate appraisal: The role of emotions and civic attitudes. Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Boston, 1998.
- Bennett W. L. *News: The politics of illusion* (3rd ed.). White Plains: Longman, 1996.
- Berke R. L. with Elder J. The testing of a president: Public opinion poll finds Clinton in strong rebound since video airing. *New York Times*, 1998a. 25 September. P. A1.
- Berke R. L. Impeachment: The motivations: Democrats stand by Clinton but it isn't personal. *New York Times*, 1998b, 21 December. P. A22.
- Broader J. M. & Schmitt E. The testing of a president: The White House: Clintons delicately lobby Democrats for support. *New York Times*, 1998, 8 October. P. A32.
- Brody R. A. *Assessing the president: The media, elite opinion, and public support*. Stanford: Stanford Univ. Press, 1991.
- Clines F. X. The testing of a president: The scene: A day of furious crossfire sharpens the partisan edges. *New York Times*, 1998. 9 December. P. A1.
- Downs A. *An economic theory of democracy*. N.Y.: Harper, 1957.
- Fiorina M. P. *Retrospective voting in American national elections*. New Haven: Yale Univ. Press, 1981.

- Fischle M. Mass response to the Lewinsky scandal: Motivated reasoning or Bayesian updating? *Political Psychology*, 2000. 21. 135–159.
- Galiup G. H. *The Galiup Poll: Public opinion 1972–1977*, 1: 1972–1975 (pp. 325–336). Wilmington: Scholarly Resources, 1978.
- Henry J.C. Clinton impeached; 2 articles approved in partisan House vote. *The Houston Chronicle*, 1998. 20 December. P. A 1.
- Just M., Crigler A., Alger D., Cook T., Kern M. & West D. *Crosstalk: Citizens, candidates, and the media in a presidential campaign*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1996.
- Kern M. & Just M. The focus group method, political advertising, campaign news, and the construction of candidate images. *Political Communication*, 1995. 12. 127–145.
- Kernell S. Explaining presidential popularity. *American Political Science Review*, 1978. 72. 506–522.
- Kinder D. R. Presidents, prosperity, and public opinion. *Public Opinion Quarterly*, 1981. 45. 1–21.
- Kinder D. R. & Kiewiet D. Sociotropic politics. *British Journal of Political Science*, 1981. 11. 129–161.
- Kinder D. R., Peters M. D., Abelson R. P. & Fiske S. T. Presidential prototypes. *Political Behavior*, 1980. 2. 314–337.
- Lang G. E. & Lang K. *The battle for public opinion: The president, the press and the polls during Watergate*. N.Y.: Columbia Univ. Press, 1983.
- Lang G. E. & Lang K. The media and Watergate. In: Graber D. A. (Ed.) *Media power in politics* (3rd ed. pp. 273–280). Washington: Congressional Quarterly Press, 1994.
- Lichter S. R. & Noyes R. *Good intentions make bad news: Why Americans hate campaign journalism* (2nd ed.). Lanham: Rowman & Littlefield, 1996.
- McGrory M. Personal communication with the author. *Media Monitor* (1998a). Volume 12, No. 2 (March/April), 1999. 19 November.
- Media Monitor* Volume 12, No. 3 (May/June), 1998b.
- Media Monitor* Volume 12, No. 5 (September/October), 1998c.
- Mitchell A. The testing of a president: The proceedings: Feuds erupt in Congress over details of release. *New York Times*, 1998a. 17 September. P. A1.
- Mitchell A. Impeachment: The overview: President, facing vote, denies perjury and says he won't quit. *New York Times*, 1998b. 14 December. P. A 1.
- Mueller J. E. Presidential popularity from Truman to Johnson. *American Political Science Review*, 1970. 64. 18–34.
- Neuman W. R., Just M. & Crigler A. *Common knowledge: News and the construction of political meaning*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1992.
- Neustadt R. E. *Presidential power and the modern presidents*. N.Y.: Free Press, 1990.
- Newport F. The best of times, the worst of times: A sanguine public assesses Bill Clinton in crisis. *Public Perspective*, 1999. August–September.
- Owen D. Popular politics and the Clinton/Lewinsky affair: The implications for leadership. *Political Psychology*, 2000. 21. 161–177.
- Pew Research Center for the People & the Press. *Public's good mood and optimism undeterred by latest developments* [News release]. Washington: Author, 1998a. 14 December.
- Pew Research Center for the People & the Press. *Top ten stories of 1998* (p. 1). Washington: Author, 1998b. 22 December.
- Pew Research Center for the People & the Press. *Clinton fatigue undermines Gore poll standings*, 1999. 17 April. Washington: Author.
- Rothman S. & Lichter R. Elite ideology and risk perception in nuclear energy policy. *American Political Science Review*, 1987. 81. 383–404.
- Scandal by the numbers. *USA Today*, 1999. 15 February. A10.
- Schmitt E. Testing of a president: The overview; Republicans near accord on release of Clinton tapes. *New York Times*, 1998. 17 September. A1.
- Schudson M. *Watergate in American memory*. NY: Basic Books, 1996.
- Sigal L. V. *Reporters and officials*. Lexington: Heath, 1973.
- Zaller J. *Negativity and bias in media coverage of presidential elections, 1948–1992*. Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association. San Francisco, 1996.
- Zaller J. Monica Lewinsky's contribution to political science. *PS: Political Science & Politics*, 1998. 31. 182–189.

## 7. ПЕРЕДАВАЯ ЭСТАФЕТУ: ТРАНСФОРМАЦИОННОЕ ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО ОТ ГОРБАЧЕВА ДО ЕЛЬЦИНА, ОТ КЛЕРКА ДО МАНДЕЛЫ<sup>1</sup>

Бетти Глэд,  
Университет Южной Каролины

### Революционная задача

И лидер Советского Союза, и лидер Южной Африки предприняли редкостные по героизму усилия осуществить то, что Зигмунт Бауман называет мирной систематической революцией (Bauman, 1994). Каждый пытался провести в жизнь фундаментальные изменения в политической структуре, общественных институтах и распределении общественных благ, а также изменения во взаимоотношениях людей на работе и отдыхе.

Задача трансформации в таких ситуациях сопряжена с необычайно трудными проблемами для тех, кто пытается ее осуществить. Изменение выпускает на волю не только надежды на лучшее будущее для многих, но страхи и ненависть больших групп людей, чьи интересы и ценности оспариваются. Лидеры тоталитарных или деспотических режимов могут столкнуться с реакцией в ответ на террор, запугивания и ничем не ограниченное использование государственной власти для покупки поддержки индивидов и сообществ, занимающих стратегически важное положение в обществе. Лидер, приверженный демократическим и мирным методам изменений, должен сдерживать свои негативные эмоции – без того, чтобы использовать такие механизмы (Bauman, 1994)<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Glad B. Passing the Batton: Transformational Political Leadership from Gorbachev to Yeltsin; from de Klerk to Mandela//*Political Psychology*, 1996. Vol. 17. No 1. Pp. 1–28.

<sup>2</sup> Под трансформационным политическим лидерством в данном исследовании понимается любое лидерство, в рамках которого предпринимаются базисные изменения в политических, экономических или социальных институтах государства. Эти изменения не заканчиваются моральным прогрессом (Bass, 1985; Burns, 1978). Кроме новаторских работ Бернса и Риггенса (Wriggens, 1969) существует несколько эмпирических исследований трансформационных лидеров в политической сфере. Краткий обзор различий между демократическими, диктаторскими и деспотическими лидерами см.: Schweitzer, 1984. О трудностях, связанных с изменением привычек в организации бизнеса см.: Etzioni, 1964.

Я придерживаюсь тезиса, что отношения между лидерами старых и новых порядков могут сыграть критическую роль в успехе или неудаче попыток преобразования. Если целью преобразования является сохранение мира и переход к демократическому порядку, то обе стороны должны понимать, что они участвуют в совместном предприятии. Лидеры, пришедшие из старого порядка, должны решать задачу реформирования с большой осторожностью. Их цель – сохранить за собой силы и укрепить положение в обществе. Представители нового порядка должны поддерживать давление на власть с целью изменений. Но их требования должны выдвигаться таким образом, чтобы не усиливать ненужных опасений со стороны сил с укрепившимся положением. Если лидер с какой бы то ни было стороны потерпит неудачу в решении этой задачи, результатом может быть обратная реакция и, возможно, гражданская война. Обзор событий недавних переходных периодов в Советском Союзе и Южно-Африканской Республике поможет пролить свет на эти утверждения. Соперничество между Михаилом Горбачевым и Борисом Ельциным способствовало перевороту 1991 г. и распаду Советского Союза. Взаимоотношения между Ф.В. де Клерком и Нельсоном Манделой содействовали заключению договоренности о разделении полномочий, которое, по крайней мере в данный момент (1996 г.), дает надежду на создание демократической и объединенной Южно-Африканской Республики. В начале рассмотрим сходства между М. Горбачевым и де Клерком. Затем будут исследованы различия между Ельциным и Манделой. В заключение я попытаюсь установить соотношение между этими качествами и различиями в биографических данных и свойствах личности.

### Инициаторы: революционное лидерство, произрастающее из старого порядка

Ф.В. де Клерк утверждал, что его единственным сходством с М. Горбачевым была прическа (Keller, 1993). На самом деле этих лидеров сближали многие свойства. Оба они пришли во власть путем занятия определенного положения в главенствующей партии своего государства. На вершине власти оба решали проблемы в рамках статус-кво, что требовало революционных изменений в государственном устройстве. Оба видели свою политическую

партию как основу для изменения. У обоих были проблемы с непримиримыми политическими противниками справа.

Михаил Горбачев шел по обычному для советской политической системы пути: юношей он вступил в комсомол, затем, уже студентом Московского государственного университета, стал членом КПСС. Был первым секретарем областной организации КПСС. Московское партийное руководство содействовало его вступлению в Политбюро. Его возвышению до позиции Генерального секретаря КПСС предшествовала борьба на высшем уровне (Doder & Branson, 1990; Sheehy, 1990; Tatu, 1987).

Защитник коммунистических идеалов, М. Горбачев оставался верным партии на всем протяжении периода реформ. Его первая большая речь, намечающая в общих чертах план экономического развития Советского Союза, была представлена в Смольном институте, где располагался штаб В.И. Ленина в 1917 г. Когда во время поездок за границу иностранцы пытались убедить его в превосходстве капиталистической системы, он отвечал в таком духе: «Вы сохраняйте вашу систему, а мы сохраним нашу». На Съезде Народных Депутатов в 1989 г. он заявил: «Я коммунист, убежденный коммунист» (Doder & Branson, 1990, p. 390).

Однако что касается власти, М. Горбачев ясно видел потребность в серьезных изменениях советской политики и имел смелость им содействовать. Его политика перестройки явно была попыткой стимулировать экономический рост. В 1986 г. с целью осуществления этих идей он потребовал ввести рыночную экономику, а также были установлены рамки для частного предпринимательства. Советским производителям было предоставлено право иметь дело непосредственно с представителями иностранных компаний, новые размеры оплаты больше соотносились с индивидуальной производительностью труда, а Закон о предпринимательской деятельности был нацелен на децентрализацию экономики (Doder & Branson, 1990).

В то же самое время была введена и политика гласности. Ее целью, в представлении М. Горбачева, было «пробудить» тех, кто «заснул», и обеспечить каждому человеку возможность почувствовать себя так, как если бы он был хозяином страны, своего предприятия, ведомства или института (Gorbachev, 1987). Он отмечал, что социальные науки должны быть освобождены от «схоластического теоретизирования» и тех сил, которые изгнали из науки

творческий дух (Gorbachev, 1987). В культуре, литературе и искусстве «появилось довольно много посредственных, безликих работ, которые ничего не дали разуму или сердцу...» (Gorbachev, 1987a). Не существует единственной истины, утверждал М. Горбачев в книге «Перестройка»: «Мы не думаем, что нашли конечную истину, которую другие просто должны принять или отклонить» (Gorbachev, 1987b). Следуя этому новому духу, советские руководители объявили, что осуждение Николая Бухарина как государственного преступника при сталинизме было «крупным нарушением социалистической законности» (Taubman, 1988). М. Горбачев лично распорядился, чтобы Андрей Сахаров, ядерный физик и лауреат Нобелевской премии мира, был освобожден из внутренней ссылки (Doder & Branson, 1990).

Его политика нового мышления на международном уровне изменила отношение Советского Союза к остальному миру. Ряд предложений по сокращению вооружений привел к появлению Промежуточного соглашения по ядерным вооружениям (*Intermediate Nuclear Forces treaty*) с Соединенными Штатами. Советская армия была выведена из Афганистана. М. Горбачев отказался от Доктрины Брежнева, которая декларировала право Советского Союза вмешиваться в дела стран Варшавского Договора для поддержки их социалистических систем. Он обеспечил невмешательство советских войск, когда различные страны Восточной Европы принимались за свержение своих коммунистических правительств (Whitney, 1989; Glad et al., 1991).

Ф.В. де Клерк также был воспитан существующим политическим порядком в своей стране. Его семья обеспечила ему лидерство в Национальной партии, его отец, Жан, был членом кабинета министров, а дядя – премьер-министром. Подобно М. Горбачеву, де Клерк вошел во власть, работая в партии; он стал членом кабинета министров в 1978 г., вскоре после своего 42-летия. Впоследствии он занимал ряд должностей в Южно-Африканском кабинете министров и играл ключевые роли как партийный руководитель. Во время восхождения к власти он заслужил репутацию твердого лидера с консервативными убеждениями. Как писал политический корреспондент одной ведущей английской газеты: «Он, вероятно, будет вести партию и страну почти тем же путем, что и президент Бота, с небольшим, но важным нововведением». Другой журналист отмечал, что в течение своей политической карьеры де Клерк был «со-

вершенно последователен в краеугольных вопросах политики Национальной партии» (*Kotze & Geldenhuys, 1990*).

Достигнув власти, он также начал проводить революционный курс. В обращении к парламенту 2 февраля 1990 г. де Клерк отмечал, что последние выборы «окончательно вывели нашу страну на путь радикальных перемен» (*Schrire, 1991*). Затем он с энтузиазмом сделал ряд заявлений, которые изумили Южно-Африканскую Республику. Запрет на деятельность политических групп, таких, как Африканский национальный конгресс и Южно-Африканская коммунистическая партия, был снят. Люди, заключенные в тюрьму за принадлежность к этим партиям, были отпущены на свободу. Общенациональный режим чрезвычайного положения был отменен (за исключением провинции Натал). Ради того, чтобы ускорить процесс переговоров о мирном переходном периоде в Южной Африке, Нельсон Мандела должен был выйти из тюрьмы «безоговорочно» и «без задержек» (*Schrire, 1991; D. Ottaway, 1993*).

М. Горбачев и де Клерк были не просто людьми партии, каждый из них проявлял такие исключительные качества, которые Конгер и Кануго (*Conger, Kanugo*, цит. по: *Yukl, 1987*, pp. 208–209) считали типичными именно для харизматического лидера<sup>3</sup>.

Как мы видим, каждый из них создал представление о лучшем мире, сильно отличающееся от статус-кво. Каждый, по крайней мере первоначально, демонстрировал уверенность в себе, обаяние, а также способность эффективно преподнести свои идеи и реформы и внутренней, и международной публике. В первые дни пребывания на посту генерального секретаря М. Горбачева окружали дружелюбные лица, поскольку он вступал в диалог с людьми на различных предприятиях

<sup>3</sup> Хотя Конгер и Кануго (1988) пытаются установить лидерские характеристики, связанные с харизматическим лидерством, они совершенно точно осознают относительный аспект влияния харизмы и ситуативных компонентов на эту связь. Они отмечают, что «харизматические» качества получают наибольшее влияние на широкие массы людей тогда, когда эти люди лицом к лицу сталкиваются с периодом общественного паралича, состояния рабства, экономического или морального нездоровья. Нетрадиционные действия этих лидеров показывают, что они готовы рисковать, их уверенность убеждает последователей, что их представление о мире не является несбыточной мечтой, а лидеры обладают знаниями и ответственностью, чтобы вести людей за собой. Энтузиазм лидера укрепляет эту идею и заражает население эмоциональным подъемом. Ученые, ориентированные на психоаналитическое исследование лидерства, обратили внимание на то, что для некоторых типов лидеров и последователей эта эмоциональная связь может заключать сильные отрицательные свойства. Но, как отметил Уиллнер (*Willner, 1984*), для некоторых последователей это обстоятельство может основываться на внезапной реальной встрече с кем-то, кто обладает ответственностью и знаниями для того, чтобы действительно улучшить их жизнь.

и даже на улицах (*FBIS, 1985, 1986, 1987*). Ф.В. де Клерк сначала также излучал «заметную удовлетворенность и уверенность» (*Kotze & Geldenhuys, 1990*). Как отмечал журналист Билл Келлер, первые два года его президентства «были проникнуты явным волнением от принятой наконец поездки». Действительно, продолжает Келлер, в начале правления де Клерка его беспрецедентная популярность среди чернокожих была настолько велика, что некоторые подающие надежды члены Национальной партии чувствовали, что он мог получить достаточное количество голосов чернокожего населения, чтобы удержать власть даже после многонациональных выборов (*Keller, 1993*) – результат, которого никто фактически не ожидал к моменту выборов.

Кроме того, и М. Горбачев, и де Клерк пользовались ранним успехом, который предполагал, что они обладали реальными программами изменения. Плоды горбачевской гласности и политики сдерживания вооружений были очевидны уже 1987 г. при подписании с США Промежуточного соглашения по ядерным вооружениям (*Glad, et al., 1991*). Что касается де Клерка, то первая официальная встреча между правительством и должностными лицами из различных оппозиционных партий состоялась меньше чем через три месяца после освобождения Манделы. Результат встречи, названный Минутой Грут Шур (*Groote Schuur Minute*), представлял собой публичное обещание обеих сторон работать над мирным решением проблем ради появления новой ЮАР, а также создать объединенные комитеты для устранения препятствий на пути конституционных изменений (*D. Ottaway, 1993; Hitchings, 1990*). Усилия дипломатов были направлены на то, чтобы ликвидировать позорную репутацию ЮАР как государства-изгоя. В течение двух лет ЮАР в полном объеме поддерживала дипломатические отношения с десятью новыми государствами (*Kotz & Geldenhuys, 1994*). И многочисленные экономические и политические санкции, наложенные на ЮАР, начали ослабевать.

И М. Горбачев, и де Клерк принимали на себя политический риск, что поддерживало представления об их исключительности. М. Горбачев отважился усомниться в идеологии, которая подкрепляла советскую политическую систему в течение большей части столетия, рискуя, таким образом, собственной легитимностью в советском государстве. Хотя его новое мышление часто было обставлено ссылками на В.И. Ленина (*Gorbachev, 1987*), более глубокий анализ показывает революционную природу мысли М. Гор-



бачева. В книге «Перестройка» он отвергает традиционное представление марксизма о том, что история гарантирует триумф коммунизма во всем мире. Появление ядерного оружия «создало объективный предел для классовой конфронтации» (Gorbachev, 1987). «Национальная безопасность, – заявил М. Горбачев (1985a) в интервью газете «Правда», – может быть гарантирована только вследствие общей безопасности».

М. Горбачев подверг фундаментальному сомнению ленинскую доктрину о том, что диалектический ход развития закончился с учреждением Советского порядка. Он доказывал, что настоящий режим порождает новые противоречия. Его акцент на потребности в экономическом и духовном возрождении путем демократизации и свободного обмена идеями предполагал, что он осознавал, в отличие от В.И. Ленина, какая опасность таится в предоставлении любой группе полной монополии на власть (Glad, 1991a; Kull, 1990). В 1986 г. М. Горбачев жаловался на отсутствие «легальной оппозиции» партии, спрашивая: «Как мы можем контролировать себя?» (Doder & Branson, 1990).

Ф.В. де Клерк никогда не заходил так далеко, чтобы критиковать моральные основания апартеида. Скорее он утверждал, что система апартеида просто не срабатывала (D. Ottaway, 1993). И все же он пошел на риск, которого избежал М. Горбачев. В начале 1992 г. проигрывает на выборах мэра кандидата от Национальной партии кандидату от Консервативной партии воспринимался всеми как показатель недовольства населения де Клерком и Национальной партией. Спустя три дня после выборов де Клерк потребовал проведения общенационального референдума избирателей, внесенных в список, по вопросу поддержки процесса реформы. Он обещал уйти в отставку, если не получит поддержки от населения. Затем он начал кампанию и использовал все силы и ресурсы, чтобы заручиться такой поддержкой. В результате этого просчитанного риска президент получил мандат на проведение реформ, заручившись поддержкой свыше 68,6% голосов (D. Ottaway, 1993; Hitchings, 1992).

В отличие от некоторых харизматических лидеров и Горбачев, и де Клерк видели свои партии как главную силу революционных изменений. Для Горбачева это означало требование обновления Коммунистической партии СССР. Он вел партию к тому, чтобы принять конкуренцию в собственных рядах, а также принять изменения в Конституции, отделяющие правительство от партии.

В дополнение к структурным изменениям М. Горбачев пытался избавить партию от тех ее членов, которые могли бы помешать осуществлению его программ. Осенью 1989 г. он нейтрализовал многих своих консервативных противников в Политбюро и сместил многих членов брежневского ЦК (Doder & Branson, 1990).

В какой-то момент казалось, что в начале Съезда Коммунистической партии, проходившего летом 1990 г., М. Горбачев достиг того, чего хотел. При попытке отделить партию от правительства высшие правительственные чиновники были исключены из состава Политбюро (Dobbs, 1990b, 1990c). Лидер партийных традиционалистов, Егор Лигачев, потерпел поражение в борьбе за роль второго человека в партии. Наиболее обструкционистские члены партийной верхушки, включая половину членов Политбюро, были удалены из числа кандидатов в ЦК КПСС. Партия, по словам либеральной газеты «Московские новости», казалось, в тот момент находилась на пути трансформации по направлению к «более молодой и более левой партии, к ведению страны по направлению к более серьезным реформам» (Gorbachev Appeals For Unity, 1990; Keller, 1990b; Clines, 1990c).

В отличие от М. Горбачева, де Клерк никогда не утверждал, что должен был реформировать свою собственную партию. Он настаивал на том, что ни он, ни партия никогда не имели «Дамасского опыта» (Klerk, 1990). Они только полагались на реформы, начатые в прошлом. Действительно, когда де Клерк пришел к власти, партийные реформаторы ожидали, что им придется тянуть его за собой. Вместо этого, как отмечал один из министров реформистского кабинета, «мы все должны бежать что есть сил только для того, чтобы не отстать от него» (Schrire, 1991). Как только начался процесс реформ, де Клерк действовал под влиянием стабильной властной основы внутри Национальной партии и южноафриканского парламента. Как отмечала Марина Оттавей (Marina Ottaway, 1993), несколько потенциально спорных положений, таких, как открытие членства в Национальной партии для всех рас, получили одобрение Парламента почти без дебатов. Действительно, большинство политических решений было проведено без консультирования с партийным аппаратом, и обычно «партии оставалось добровольно следовать за де Клерком».

Все же и М. Горбачеву, и де Клерку было трудно сдерживать непримиримых противников в рядах собственных правительств.

В Политбюро существовала большая доля оппозиционеров к горбачевским программам экономической реформы. Консерваторы чувствовали, что радикальные перемены, представленные перестройкой, вызовут экономический хаос. Гласность представлялась им как идея, методично разрушающая власть партии – единственной силы, которая могла гарантировать порядок в сложном советском обществе. Новое мышление в области внешней политики ослабляло власть государства. Результатами всех этих нововведений, как считали консерваторы, были этнические волнения и другие беспорядки, нанесшие основной ущерб мощи Советского Союза (Hazen, 1990).

Весной 1988 г. консерваторы предали огласке свои интересы: 13 марта в «Советской России» было опубликовано письмо Нины Андреевой в защиту сталинского периода. Через день после появления письма Е. Лигачев встретился с несколькими редакторами и рекомендовал прочитать статью Н. Андреевой (Ligachev, 1993). Годом позже консервативные критики по-прежнему занимали сильные позиции. В статье «Правде» от 28 апреля выступил мэр Москвы и предостерег об опасности «бессмысленной имитации» Запада. Партийный руководитель Владимирской области доказывал, что к такой программе, как перестройка, столь популярной за границей, следует относиться с подозрением. Он повторил предупреждение В.И. Ленина: «Думайте внимательно каждый раз, когда ваш классовый враг вас хвалит» (Keller, 1989a).

К лету 1990 г. М. Горбачев начал терять поддержку вне партии. Перестройка привела к спаду экономики (Brumberg, 1991). Гласность развязала экономическую, этническую и идеологическую конкуренцию (Finifter & Mickiewicz, 1992). Популярность Горбачева резко упала<sup>4</sup>. Борис Ельцин бросил вызов центральному правительству попыткой отобрать у партии землю и ресурсы Российской Федерации, находящиеся в партийной собственности. Его

<sup>4</sup> Во время празднования Дня Москвы в 1990 г. многие люди неподалеку от смотровой трибуны отвечали членам политбюро язвительными насмешками и держали флажки, выражающие такие настроения: «Долой Горбачева!» и «72 года в никуда» (Keller, 1990b; Coleman, 1990). Меньше чем через две недели в обоих советских законодательных органах был представлен законопроект, относящий высказывания, «оскорбляющие или порочащие» президента, к «незаконным и грозящим для нарушителей тюремным заключением сроком от трех до шести лет». Закон был принят подавляющим большинством, но из-за того, что не получил необходимого большинства в Совете национальностей (очевидно, из-за большого числа отсутствующих в тот день), был передан в Комитет для дальнейшего рассмотрения.

представление о самоопределении республик угрожало существованию Советского Союза как такового. В июле 1990 г. в конце Съезда Партии Б. Ельцин и радикальные демократы вышли из КПСС, тогда как М. Горбачев остался в рядах Коммунистической партии. Ниже это событие будет обсуждаться подробно.

Ослабленный этими событиями, М. Горбачев попал под усиливающиеся нападки со стороны правых. На встрече с офицерами в начале ноября 1990 г. слова Горбачева были заглушены криками. Его обвинили в том, что он разрешил гонения на коммунистов и в односторонних уступках Западу. В декабре председатель КГБ предупредил, что иностранная помощь используется для разрушения России, и объявил, что службы безопасности готовы использовать все средства, имеющиеся в их распоряжении, для того, чтобы противостоять антикоммунистическим силам в стране и за границей. На XIV Съезде народных депутатов консерваторы добивались вынесения вотума недоверия М. Горбачеву, однако это предложение было отклонено.

В этих обстоятельствах М. Горбачев совершил явно выраженный сдвиг вправо. В декабре 1990 г. он возвысил верных членов Коммунистической партии до высоких правительственных постов, расширил роль внутренних войск и КГБ, поставил сторонников «жесткого» курса на посты управления милицией, а также угрожал ввести прямое президентское правление в беспокойных регионах страны. С отставкой Эдуарда Шеварднадзе с поста министра иностранных дел 20 декабря 1990 г. М. Горбачев потерял своего последнего реформатора в правительстве (Keller, 1991a, b).

Следующие несколько месяцев усилия М. Горбачева были направлены на то, чтобы спасти СССР. В 1991 г. референдум о государственном единстве показал возрастающую силу сепаратистских настроений: шесть республик бойкотировали выборы, а украинские избиратели проголосовали за независимость. В этот момент М. Горбачев попытался прийти к соглашению с Б. Ельциным: в Ново-Огареве 23 апреля 1991 г. М. Горбачев подписал договор с Б. Ельциным и руководителями восьми других республик. Они выступили против гражданского неповиновения и подписали соглашение, которое инициировало переговоры о замене Советского Союза на свободную конфедерацию. К концу июля М. Горбачев добился согласия 10 из 15 республик на подписание соглашения о новом союзе (Morrison, 1991).

Несмотря на все усилия, действия правых в первой половине 1991 г. становились все более и более настойчивыми. В январе советские солдаты штурмовали телевизионную башню в Вильнюсе, столице Литвы, убив 13 гражданских жителей. В июне командующий советскими войсками в Германии выступил против политики М. Горбачева и направил письмо в Министерство обороны ФРГ с заявлением о том, что вывод войск будет замедлен, поскольку квартиры, строившиеся для офицеров с немецкой экономической помощью, не готовы. В том же месяце премьер-министр Валентин Павлов, при поддержке нескольких других консервативных министров, совершил неудачную попытку захвата власти с целью изменения законодательства. План был сорван, когда разгневанный М. Горбачев заявил восставшим депутатам Верховного Совета, что они «совершенно оторваны от реальности...» (*Morrison, 1991*).

Наконец, 19 августа 1991 г., в то время как М. Горбачев и его семья отдыхали в Крыму, те самые консерваторы, которых он привел в правительство, поместили его под домашний арест и предприняли попытку завладеть правительством. Однако у этих лидеров наблюдался явный недостаток воли и хитрости для осуществления быстрой и действенной акции. Их нерешительность дала Б. Ельцину время для того, чтобы заручиться иностранной поддержкой, расколоть войска и получить одобрение масс для формирования Российского парламента (*Yeltsin, 1993; Dunlop, 1993*).

Несостоятельность консерваторов сорвала не только заговор правого крыла, но и положила конец КПСС и в конечном счете — Советскому Союзу. М. Горбачев ушел в отставку с поста Генерального секретаря Коммунистической партии, а Верховный Совет приостановил деятельность КПСС. Хотя лидеры республик не решились поддержать Б. Ельцина в первые часы переворота, но как только стало ясно, что центральное правительство потерпело крах в результате попытки переворота, они стали действовать энергичнее. За следующие шесть недель несколько республик Советского Союза поспешили объявить о своей независимости.

Что касается де Клерка, то его проблемы с правыми были связаны с полицией и силами безопасности. Хотя де Клерк на заре своей карьеры занимал многие посты в кабинете, он так и не обзавелся связями среди «секьюрократов» (*securocrats*). В качестве президента он вначале предпочитал иметь дело с этими влиятельными бюрократами, не нарушая их «покой».

Однако эскалация политического насилия в Южной Африке четко показала, что старый порядок обеспечения безопасности становился все большим и большим препятствием на пути реформы. Время от времени «секьюрократы», казалось, фактически поддерживали насилие в отношении сторонников АНК (*ANC*). В 1990 г. полиция открыла огонь без предупреждения по убегающим демонстрантам АНК, протестующим против апартеида в городке Себокенг. В июле силы Инкаты, базирующиеся в Зулусе, ударили по этому городку. Предвидя насилие, поверенные АНК неоднократно контактировали с высокопоставленными должностными лицами из органов безопасности. Полицейское подкрепление не прибывало вплоть до того дня, когда убийства уже произошли. Никаких арестов не было (*D. Ottaway, 1993*). Двумя годами позже сотни зулусов, под руководством Инкаты, вооруженные копьями и мачете, прорубали себе путь через черный городок Бойпатонг (*Boipatong*). Свидетели утверждали, что полиция фактически руководила нападавшими на город и стреляла в жителей, убегающих от резни (*Keller, 1992a*).

Существовало несколько верных признаков того, что определенные силы в правительстве были связаны с этими злоупотреблениями. Зулусам в августе 1990 г. было разрешено носить «традиционное оружие» во время их митингов и акций протеста, хотя было точно известно, что они находятся в состоянии войны с АНК за влияние. Затем в июле 1991 г. газета *The Weekly Mail* опубликовала неопровержимое доказательство того, что правительственные фонды были тайно переправлены в партию Свободы Инкаты для поддержки массовых выступлений и профсоюза. В 1992 г. независимая судебная комиссия (Голдстоунская комиссия) обнародовала факт того, что тайные правительственные подразделения предприняли ряд нечестных уловок против АНК (*Reuters, 1994; Wren, 1992*). Южноафриканские силы также вооружали зулусов — сторонников Инкаты новым «традиционным оружием» — АК-47 (*M. Ottaway*).

Сам Ф.В. де Клерк не спешил поощрять правительственное расследование отношения сил безопасности с зулусами, являвшимися членами Инкаты, и другими группами белых террористов. Сначала он противился попыткам назначить независимую комиссию для расследования действий сил безопасности. Лишь после усиления давления общественности он согласился учредить такую комиссию.

После того как в 1992 г. Голдстоунской комиссией были обнародованы предварительные результаты, де Клерк, наконец, провел чистку в войсках. Даже тогда не были смещены многие высокопоставленные должностные лица, которые занимали высокие официальные посты в то время, когда начались движения против АНК (*D. Ottaway, 1993; M. Ottaway, 1993; Hitchings, 1992*)<sup>5</sup>.

Только весной 1994 г., после публикации Голдстоунского отчета, разоблачающего высокопоставленных членов южноафриканской полиции и подразделений контрразведки, де Клерк наконец использовал армию. Войска одержали убедительную победу над боевиками правого крыла, которые поддерживали Лукаса Мангопе (*Mangope*) в подавлении народного восстания в Бофутатсве (*Bophuthatswa*). К тому времени стало ясно, что неудачная попытка правительства контролировать силы безопасности угрожала не только переговорам о многонациональном голосовании и переходном правительстве, но и целостности южноафриканского государства. Мангопе и другие лидеры провинций чернокожих примкнули к печально известному Альянсу Свободы сторонников правого крыла (*Keller, 1994a; 1994b*).

Мотивы де Клерка, заставляющие его медленно действовать против сил реакции, не совсем ясны. Он, кажется, пытался сохранить свою партию как единое целое, с тем чтобы привести как можно больше белых к идее многонациональных выборов<sup>6</sup>. Но очевидно, что некоторые структуры в правительстве, несомненно, поддерживали зулусов Инкаты, считая их силой для ослабления АНК как оппозиционной партии. Как бы то ни было, результатом неудачной попытки де Клерка управлять этими силами стало создание «монстра Франкенштейна». Глава Мангосуту, Гацха Бутелизи (*Gatsha*

<sup>5</sup> И министр правоохранительных органов Адриаан Влок (*Adriaan Vlok*), и министр обороны Магнус Малан (*Magnus Malan*), назначенцы Боты, оставались у власти до тех пор, пока скандал «Инкатагейт» окончательно не рассеялся, и только затем были понижены в должности. Нужно также отметить, что многие ранние легальные реформы существовали прежде всего на бумаге. Марина Оттавей (*1993*) описывает трудности в десегрегации больниц. Результаты реформы не были очевидны также и в верхних эшелонах бюрократии. Из почти 3 тыс. высших постов государственной службы в 1992 г. только 14 занимали чернокожие (*Ottaway, 1993*). См. также: *Szamuley (1990)* и *Shillington (1987)*.

<sup>6</sup> Лидер, как отметил Холландер (*Hollander, 1964*), наращивает «идиосинкратические кредиты» благодаря подчинению нормам группы, членом которой он является. Будучи лидером высокого статуса, он обладает большей гибкостью, чем обычный член группы, но он бы скоро потерял своих последователей, если бы ему не удалось встретить нормы, связанные с лидерской ролью, которую он занимает.

*Buthelizi*), Лидер партии Свободы Инкаты, объединился с силами правого крыла, которые стремились разделить между собой ЮАР на несколько областей. Их продолжающиеся нападки на АНК также способствовали ухудшению отношений между де Клерком и Нельсоном Манделой и к тому же затруднили Манделе задачу убедить руководство АНК в том, что де Клерк вел переговоры честно. Все это привело даже к провалу переговоров по критическим пунктам. Например, после резни в Биопатанге в 1992 г. Мандела приостановил переговоры, объясняя это тем, что он «больше не мог объяснять своим людям, почему мы продолжили переговоры с правительством, которое убивает наших людей» (*Mandela, 1992*).

Почему у М. Горбачева было намного больше трудностей, чем у де Клерка? Отчасти это происходило в силу его стремления проводить экономические, социальные и политические преобразования одновременно. Проблемы в одной сфере ухудшали положение в других. В ЮАР фундаментальные экономические изменения должны были быть отсрочены до тех пор, пока не установится политическая основа для нового государства. Отсутствие сильной, конкурентоспособной партии и парламентских институтов в СССР дополнительно усугубляло проблемы М. Горбачева. Заседания союзного и российского парламентов были спектаклями, в которых законодатели разрывали на части их лидеров и друг друга. Как писал Б. Ельцин в недавно выпущенной биографии, «не существовало никаких традиций политического поведения» (*Yeltsin, 1994*). В ЮАР чернокожие хотя и не допускались в систему, тем не менее у них была возможность воздействовать через политические партии и парламентские институты, в которых существовало некоторое соревнование.

В СССР, как мы могли видеть, также имелись проблемы, свойственные преобразованию командной экономики и демонтажу тоталитарной политической культуры. К 1990 г. состояние экономики ухудшилось (*Coleman, 1989; Desai, 1989; Aslund, 1989; Keller, 1990; Keller, 1991; Brumberg, 1990*)<sup>7</sup>. Гласность и политическая демократизация сняли завесу с политической организации, в которой не было

<sup>7</sup> Критические замечания о том, что М. Горбачев должен был осуществить трудные экономические преобразования в 1987–1988 гг., когда его личная популярность была высокой, являются слишком упрощенными, как считая Медведев и Чеза (1990). Они не учитывают ту степень, в которой партия по-прежнему осуществляла власть в стране, и силу противодействия даже самым умеренным из предложенных им реформ.

базового политического консенсуса. Этнические конфликты и предрассудки, ранее подавляемые, теперь заявили о себе. Гласность не освободила граждан Советского Союза для нового творческого взрыва, как того ожидал М. Горбачев. На самом деле опрос, проведенный ВЦИОМ в 1989 г., показал, что советским людям свойственно глубоко укоренившееся чувство зависимости от центрального правительства и сильное отвращение к экономическому неравенству (Keller, 1989c). Кроме того, более 90% опрошенных считали экономическую ситуацию в стране плохой или критической, и большинство не ожидало никаких улучшений в течение по крайней мере десяти лет. Опрос 1990 г., о котором сообщил популярный еженедельник «Аргументы и Факты», показал, что М. Горбачев не вошел в высшую десятку самых популярных фигур в Верховном Совете (Doder & Branson, 1990).

Сталинская система поощряла регрессивные свойства во многих советских гражданах. Как отмечала психоаналитик Ольга Марлин (Marlin, 1990), авторитарные лидеры ослабляют личное «я» людей, которыми управляют. «Всезнающий лидер» своим контролем над средствами массовой информации «охраняет» людей от непосредственного взаимодействия с реальностью. Страх и регулирование поведения из внешних источников препятствует развитию внутренних ограничений поведения. Люди в таких обстоятельствах могут начать возмущаться правилами. Как писал Борис Ельцин: «Мы, русские, не любим повиноваться каким бы то ни было правилам, законам, инструкциям и директивам...» (Yeltsin, 1994; Zviglyanich, 1993).

Люди в таких ситуациях нуждаются в том, чтобы их авторитарные лидеры обеспечивали контроль над их поведением. Когда лидеры, ориентированные на демократические задачи, берут инициативу на себя, вероятным результатом будет всеобщий страх. Неудивительно, что М. Горбачев – с его многочисленными компромиссами и призывами к людям принять ответственность за собственные действия и взглянуть в лицо неприглядной реальности – вызвал отрицательную реакцию (Burns, 1978). В подобной атмосфере демагоги и не подкованные политически люди с простыми ответами на любой вопрос становятся, вероятно, более привлекательными.

Но проблемы М. Горбачева, в отличие от проблем де Клерка, объяснялись также, причем в значительной степени, различиями в динамике взаимодействий с их самыми важными противниками.

## Те, кто бросает вызов: лидерство, ориентированное на движение к новому порядку

Борис Ельцин подстрекал М. Горбачева подвести Коммунистическую партию к реформам. Популистские послания Б. Ельцина усиливали опасения консервативных членов Коммунистической партии. Будучи руководителем Московского горкома партии в 1986 г., он отвергал одну за другой партийные нормы и боролся с партийными привилегиями. Иногда он ездил по Москве на троллейбусе или автобусе и стоял в длинных очередях, чтобы посмотреть, не продаются ли товары из-под прилавка; его обычно сопровождали кинокамеры (Morrison, 1991). Он рассказывал о даче с мраморными стенами, которую партия предложила ему, а он отказался; и хотя М. Горбачев ею никогда не пользовался, Б. Ельцин решил, что дача для него слишком шикарна (Felshman, 1992).

На заседании Политбюро 27 октября 1987 г. Б. Ельцин бросил М. Горбачеву еще один явный вызов. Перестройка, по его мнению, продвигалась слишком медленно, и он предупреждал, что вокруг лидера развивается культ личности, что было скрытой ссылкой на сталинский тип лидерства (Morrison, 1991; Yeltsin, 1990).

Приблизительно через две недели, на заседании Московской городской партийной организации, Б. Ельцин был снят с поста руководителя горкома. Вызванный с больничной койки, Б. Ельцин услышал унылый перечень жалоб на свой авантюризм и эгоистичное поведение. М. Горбачев резко критиковал Б. Ельцина на собрании, отмечая, что он вызвал «недоумение и негодование среди членов Центрального Комитета». Другие члены Центрального Комитета сделали даже более резкие критические замечания (Morrison, 1991). Только Георгий Арбатов предпринял попытку умеренной защиты. В феврале 1988 г. Б. Ельцин был изгнан из Политбюро (Barringer, 1988).

Несмотря на эти ранние конфронтации, М. Горбачев был удивительно прагматичен в политических отношениях с Ельциным. Например, М. Горбачев предложил Б. Ельцину «сохранить лицо» и занять должность заместителя министра строительства после его смещения с поста московского партийного руководителя. Поскольку популярность Б. Ельцина возрастала, М. Горбачев пошел и на другие компромиссы. В мае 1989 г. М. Горбачев благословил по-

литические маневры на Съезде народных депутатов, в результате которых Б. Ельцину была дана должность в новосозданном Совете Национальностей Верховного Совета (Keller, 1989b). На Съезде КПСС летом 1990 г. М. Горбачев согласился с расширением ЦК КПСС, чтобы предоставить место Б. Ельцину и нескольким другим радикальным реформаторам (Clines, 1990c; Keller, 1990b).

Что касается Б. Ельцина, его конфронтации с партийными лидерами на заседаниях Политбюро и Московского Центрального Комитета в конце 1987 г. заметно расстроили его, и он был подавлен утверждением, что бросил партию в беде (Morrison, 1991; Yeltsin, 1990). Не участвуя в политической жизни, будучи заместителем министра строительства, Б. Ельцин казался совершенно подавленным. Его беспокоило отсутствие телефонных звонков, он одержимо занимался анализом ситуации, спал по три-четыре часа в сутки, когда «мысли могли прийти крадучись». Он чувствовал себя живым только номинально: «Политически я был трупом» (Yeltsin, 1990).

Наконец Б. Ельцин мобилизовал свою энергию для лобовой атаки. Сначала он решительно расчистил себе путь назад, на политическую арену. В последний день XIX Съезда партии, состоявшегося в мае 1988 г., после того, как М. Горбачев сказал, что больше не будет выступлений, вошел Ельцин и прошел вниз вдоль прохода. Он встал напротив трибуны, поднял руку и потребовал права выступить. Хотя Б. Ельцин требовал у Съезда поддержки горбачевским реформам, он критиковал недемократические процедуры, учрежденные Съездом, и потребовал изгнания «определенных членов Политбюро» за то, что они привели страну и партию к такому состоянию. Он закончил речь просьбой о своей «реабилитации» (Morrison, 1991).

В 1989 г. Ельцин начал позиционировать себя как лидер, альтернативный М. Горбачеву. Путешествуя в США в сентябре 1989 г., в качестве частного лица, он потребовал и, в конце концов, добился краткой встречи с недовольным президентом Дж. Бушем. Фотографы на встречу допущены не были, но позже он мог сообщить репортерам, что представил президенту программу американских инвестиций в советскую экономику. С трибун по всем США он критиковал горбачевскую перестройку, заявлял, что Балтийские республики должны сами определять свое будущее, поражался «чудесам капитализма». Во время визита в Грецию позже в том

же году он утверждал, что те, кто верил в коммунизм, «жили в сфере иллюзий» (Morrison, 1991).

Избранный в мае 1990 г. председателем Верховного Совета РФ, Б. Ельцин обеспечил себе независимое положение, от которого он мог отталкиваться дальше. Принципы самоопределения и суверенитета могли использоваться для того, чтобы подорвать центр (Morrison, 1991). В июне он провел через Съезд Верховного Совета Декларацию о государственном суверенитете. Декларация утвердила первенство российских законов над советскими и утвердила, что Россия имеет право на природные ресурсы на территории России, которыми распоряжался Советский Союз.

Наконец, на июльском съезде партии в 1990 г. он нанес Горбачеву удар, который стал началом конца. Хотя М. Горбачев уступил радикальным требованиям по некоторым вопросам, он не поддержал требования о запрещении партийных ячеек в армии, органах госбезопасности и на предприятиях. Не удовлетворенный такой позицией, Борис Ельцин объявил в конце Съезда, что выходит из партии. За ним последовало несколько других членов Демократической платформы, включая мэров Ленинграда и Москвы. М. Горбачеву трудно было скрыть расстройство от такого поворота событий. Голосом, лишенным эмоций, он сказал: «Это логически завершает процесс» («Congress of the Dead» 1990; Dobbs, 1990; Lee, 1990).

В течение некоторого времени М. Горбачев пытался сотрудничать с Б. Ельциным по разработанному Шаталиным плану экономической децентрализации (Associated Press, 1990). Но М. Горбачев вскоре отмежевался от этих мер. Шаталинский план экономической реформы не только сопровождался бы неудержимым ростом цен на продовольствие, он также передавал республикам контроль над минеральными ресурсами. Должны были также быть расширены бюджетные ограничения центрального правительства. Расходы на содержание армии, КГБ, на иностранную помощь и обширные централизованные проекты внутри страны были бы сокращены (Morrison, 1991; Passel, 1990; Keller, 1990c).

Б. Ельцин склонил Российский парламент к ряду действий, которые должны были лишить центральное правительство его полномочий. Ранее, через день после того, как Б. Ельцин вышел из состава КПСС, Российский парламент вынес резолюцию об утверждении единой власти над всеми банками в республике

и об учреждении коммерческих банков. В ноябре была предложена новая Российская Конституция, которая дала бы республике право проводить внешнюю политику и формировать собственные войска. После этого, в декабре Российская Федерация проголосовала за удержание в республике 80% своего запланированного вклада в центральный общесоюзный бюджет. 19 февраля 1991 г. Б. Ельцин потребовал по государственному телевидению отставки М. Горбачева с поста Президента СССР. Он обвинил М. Горбачева в снижении уровня жизни, отсутствии предметов первой необходимости, а также в общих лишениях, которые испытывали советские люди (*Clines*, 1991; *Morrison*, 1991). Наконец, 18 августа 1991 г. вечером в день переворота, Б. Ельцин дал клятву, что российское правительство возьмет на себя прямое управление всеми природными ресурсами республики, как только будет подписан союзный договор.

После неудавшейся попытки переворота Б. Ельцин больше не нуждался в М. Горбачеве. Смелость Б. Ельцина в противостоянии лидерам переворота показала его силу и сделала героем дня. Явная некомпетентность идеологов путча полностью дискредитировала КПСС и традиционную руководящую роль КГБ и военных.

На заседании российского парламента 23 августа Ельцин категорически отклонил кандидатуры людей, которых М. Горбачев назначил временными руководителями армии и КГБ. Вскоре после этого, работая на собственный авторитет, Ельцин приостановил выпуск «Правды», ежедневной коммунистической газеты, а также пяти других коммунистических газет (*Glad*, 1991b; *Reuters*, 1991).

В начале декабря 1991 г. Б. Ельцин нанес окончательный удар М. Горбачеву и Советскому Союзу. На чрезвычайно засекреченном заседании в Беловежской пуще Ельцин встретился с лидерами Украины и Белоруссии. Три лидера договорились сформировать «Содружество Независимых Государств», призванное заменить собой СССР (*Yeltsin*, 1994; *Schmemann*, 1991b). Позднее Б. Ельцин оправдывал это заключительное наступление: «Горбачев исчерпал свои интеллектуальные ресурсы и ресурсы принятия решений, став снова уязвимым перед силами зла» (*Yeltsin*, 1994). Вскоре Б. Ельцин издал указы, предписывающие российскому правительству занять Кремль и принять на себя функции всего советского центрального правительства, за исключением министерств обороны и атомной энергетики. М. Горбачев осудил указы как незаконные, но не смог

им воспрепятствовать: 21 декабря 1991 г. наступил неофициальный конец Советского Союза, когда все республики, кроме Грузии, которая была вовлечена в гражданскую войну, подписали соглашение о создании Содружества. Двумя днями позже М. Горбачев встретился с Б. Ельциным в Кремле для обсуждения процедуры передачи власти. Он также отдал ему чемоданчик, содержащий секретные коды на случай ядерной войны.

Ельцинское сражение с М. Горбачевым велось не только за различные политические цели. Это была также неприкрытая личная борьба за власть. Источниками ее были серии ударов по самолюбию. Она началась с ельцинской исключительности на посту руководителя Московского горкома, с его презрения к дачам и была направлена против отношения М. Горбачева к этому вопросу. Это противостояние усилилось на заседании Политбюро в октябре 1987 г., когда Б. Ельцин заявил, что вокруг М. Горбачева формируется культ личности, таким образом косвенно сравнивая его со Сталиным. Когда М. Горбачев и его союзники отвечали нападками на авантюризм и эгоцентризм Б. Ельцина, ответа обычно не следовало. Как позднее отмечал сам Б. Ельцин, «я никогда не намеревался бороться с ним лично... но зачем скрывать это – побуждения для многих моих действий были заложены в наших конфликтах» (*Yeltsin*, 1994). М. Горбачев пытался удержать его от выступления по телевидению в начале 1991 г., но Ельцин решил, что выступит с разоблачениями. «Вы боитесь Б. Ельцина? Ну что ж, вы получите того самого Ельцина, которого боитесь» (*Yeltsin*, 1994).

Ранее в публичных заявлениях Б. Ельцин насмехался над тем, что он считал слабостью М. Горбачева. Летом 1990 г. он заявил корреспонденту *Newsweek* (*Bogert*, 1990), что «у Раисы Максимовны характер сильнее». Он продолжал утверждать, что М. Горбачев был тщеславен: «Михаилу Сергеевичу очень нравится, когда люди говорят о нем хорошие слова ему в лицо... Он очень любит монологи». В недавно опубликованных политических мемуарах Б. Ельцин изображает М. Горбачева как мужа-подкаблучника, который отчитывается перед женой в конце каждого дня и находится под влиянием ее реакций. Б. Ельцин, наоборот, подчеркивал, что не «допускает политики в доме» (*Yeltsin*, 1994).

На первом после переворота заседании Российского парламента Б. Ельцин способствовал политическому унижению М. Горбачева. *CNN* показывает председательствующего Б. Ельцина – он



позволяет законодателям одному за другим оскорблять М. Горбачева враждебными вопросами. Один из тех, кто задавал вопросы, высказал предположение, что М. Горбачев был частью заговора. Тогда Б. Ельцин ошеломил М. Горбачева, заметив, что он (Горбачев) одобрил тем утром все ельцинские чрезвычайные указы. В их число входил приказ приостановить деятельность КПСС в России. Подавленный М. Горбачев, который очевидно не читал всех указов, жалобно задал встречный вопрос: «Не всю деятельность на местах? Полностью запретить партию недемократично», – возразил он. В этот момент Б. Ельцин попросил Горбачева «сесть» (*Glad, CNN tape, 1991; Reuters Transcript, 1991*).

Ельцин признает, что конфликт с М. Горбачевым некоторым образом повлиял на его попытки разрушить Советский Союз. «Вероятно, Союз можно было сохранить» – так он пишет в книге *«Битва за Россию»*. Он мог бы бороться за избрание Президентом СССР во всех республиках, или Российский парламент мог бы объявить себя законным наследником распущенного советского законодательного органа. Возможно, М. Горбачева можно было бы убедить сделать Б. Ельцина действующим президентом. Но эти пути были для него закрыты: «Психологически я не мог занять место Горбачева. Точно так же как он не мог занять мое» (*Yeltsin, 1994*).

Нельсон Мандела, наоборот, сотрудничал с де Клерком в борьбе против разрушительных сил внутри ЮАР. Мандела обладал харизматическим обаянием, которое заставляло его действовать по собственной инициативе. В центре Кейптауна столпилось более 50 тыс. человек, чтобы увидеть его освобождение из тюрьмы. Реакция толпы на него, как отмечал Дэвид Оттавей, была «сродни воодушевлению толпы, внимающей Моисею, получающему Десять Заповедей». Кроме того, Мандела начинал с некоторых целей, которые противоречили целям де Клерка. Де Клерк стремился к такой форме разделения власти, при которой были бы защищены интересы белого меньшинства (*D. Ottaway, 1993*). Мандела доказывал, что в истинной демократии партия, получившая большинство голосов, должна обладать правом определять правительственную политику и что совместное разделение власти только увековечило бы политическое преобладание белых. Они расходились также в вопросе об экономической роли государства. Мандела, как глава делегации АНК, одобрил вмешательство правительства в экономику, ориентированное на благосостояние страны.

Де Клерк же больше склонялся к невмешательству правительства в экономику (*D. Ottaway, 1993; M. Ottaway, 1993*).

Тактическая конфронтация привела к срыву переговоров по нескольким пунктам и способствовала их затягиванию. Правительство продолжало давить на АНК, поскольку оно помогало партии Свободы Инкаты. Мандела и АНК оказывали давление на правительство, настаивая на том, что оно может поддержать международные санкции до тех пор, пока в ходе переговоров не будет достигнут реальный прогресс. АНК также продолжал организовывать массовые демонстрации и клялся не выпускать из рук оружие до тех пор, пока на его людей будут нападать (*M. Ottaway, 1993; D. Ottaway, 1993*)<sup>8</sup>.

Но после трех лет переговоров обе стороны согласились на компромисс. Правительство переходного периода было выбрано путем всеобщего избирательного права. Власть должна получать финансирование из средств федеральной системы. Должен был быть сформирован кабинет, в котором были бы представлены все партии. Новая конституция должна была защитить права меньшинства. Необычно либеральный закон о правах запретил дискриминацию по признаку расы, пола, сексуальной ориентации, физических недостатков или возраста (*Hitchings, 1993*).

Компромисс был возможен, потому что у Манделы и де Клерка была общая цель – построение многонационального демократического государства в неразделенной, экономически жизнеспособной и спокойной Южно-Африканской Республике. Компромисс стал более вероятен, потому что Мандела, подобно де Клерку, осознал, что Южная Африка превратилась в настоящую пороховую бочку, где расходились интересы, и страна могла разрушиться, что породило бы анархию или гражданскую войну – если лидеры проявят неосторожность. Как отмечал Дэвид Уэлш (*David Welsh*), «сетью безопасности» (*safely net*) их взаимоотношений было осознание того, что они нужны друг другу (*Wren, 1991*).

<sup>8</sup> Для упрощения здесь принимается, что Мандела представляет свою партию, Африканский национальный конгресс (АНК). Хотя в течение более чем 82 лет своего существования АНК традиционно был более протестной группой, скрепленной общей целью – окончанием апартеида. Членами АНК были несколько организаций, включая UDF (Объединенный демократический фронт – ОДФ), COSATU (КОСАТУ, Конгресс южноафриканских профсоюзов), а также SACP (САКП, Южно-Африканская коммунистическая партия). На местном уровне некоторые организации АНК представляют собой группы линчевателей, которые были далеки от Манделы и остального руководства АНК. Одна из задач Манделы, которая здесь не рассматривается, это – преобразование АНК в способную управлять политическую партию.

В продолжение переговоров Мандела предпринял несколько шагов с целью заручиться доверием белого меньшинства. Выходя из тюрьмы, он отметил в речи на футбольном стадионе в Соуэто, что тревоги белых должны приниматься во внимание. Белые были «настоящими южноафриканцами», и он хотел, чтобы они чувствовали себя в безопасности: «Мы должны ясно продемонстрировать нашу добрую волю нашим белым соотечественникам и убедить их своим поведением и тем аргументом, что Южная Африка без апартеида будет лучшим домом для всех...» (*N. Mandela, 1990*). В заявлении, сделанном на заседании в Грут Шур (*Groote Shuur*) той весной, Мандела говорил по-английски и на языке африкаанс, пытаясь продемонстрировать белым, что им нечего бояться АНК. Своим последователям он постоянно указывал на необходимость работать над повышением экономической мощи страны. Третий мир, как он предупредил на политической конференции АНК в 1992 г., много раз сталкивался с тем, что к власти приходили люди с идеей освобождения только для того, чтобы потерпеть поражение на следующих выборах, потому что их обещания оказывались экономически нежизнеспособными (*Hitchings, 1990*). Во время визитов в США он встречался с бизнесменами и подчеркивал потребность ЮАР в зарубежных инвестициях. По мере того как переговоры продвигались вперед, он начал проводить политику дистанцирования АНК от Южно-Африканской коммунистической партии. «Мы не будем строить социализм. У нас есть собственная программа», – сказал он. Незадолго до выборов 1994 г. он посетил Фондовую биржу Йоханнесбурга. Он поклялся следовать политике, «основанной на здравом смысле», которая стабилизирует послевыборную экономику Южной Африки (*Hitchings, 1994*).

Умеренный курс Манделы не был простым. Его решение вести переговоры, а не брать курс на вооруженную революцию не соответствовало целям многих радикальных группировок внутри АНК, которые пытались доказать, насколько они были революционны, предъявляя правительству невозможные требования (*D. Ottaway, 1993*). Его решение отказаться от немедленных попыток трансформировать ЮАР в социалистическое государство создало трудности в отношениях с южноафриканскими коммунистами, которые имели более радикальные цели и занимали сильные позиции в руководстве АНК. В результате многие относились к нему с почтением и уважением, но не воспринимали серьезно его заявления (*D. Ottaway*).

Не менее важно, что Мандела никогда не позволял своим конфликтам с де Клерком стать настолько личными, чтобы они помешали их способности преследовать общие цели. Вскоре после освобождения из тюрьмы он отмечал, что де Клерк – «цельная натура» (*N. Mandela, 1990*). Во время переговоров их взаимоотношения часто становились взрывоопасными. Но они никогда не теряли из виду свои долгосрочные цели и не позволяли различиям позиций превращать их отношения во взаимную разрушительную борьбу за власть. Например, после обмена взаимными обвинениями на заседании CODESA (Конгресс за Демократическую Южную Африку) в декабре 1991 г. они встретились той же ночью для того, чтобы сгладить противоречия. Следующим утром они публично пожали друг другу руки и объявили свою ссору «закрытым вопросом» (*Wren, 1991; D. Ottaway, 1993*). Планируя свои визиты в США в конце весны 1990 г., ни Мандела, ни де Клерк не проявляли беспокойства относительно того, кто из них первым встретится с Джорджем Бушем. Мандела заявил, что этот вопрос «не имеет для меня значения». Де Клерк отложил свой визит для того, чтобы избежать ссоры (*Hitchings, 1990*). В конце сентября 1992 г., когда переговоры в Йоханнесбурге возобновились, Мандела протянул руку де Клерку и сказал: «Послушайте, давайте похороним прошлое». В речи по случаю вступления в должность, произнесенной весной 1994 г. около Юнион Билдинг, Мандела поднял руку де Клерка вместе со своей и провозгласил, что де Клерк – «один из величайших реформаторов, один из величайших сынов нашей родины» (*Keller, 1994*).

## Биографические данные

Поведение Горбачева и де Клерка частично объясняется их происхождением. Как утверждается в литературе по теории организации, лидеры периода трансформации, которые могут разумно функционировать в рамках демократической системы, часто происходят из семей, в которых родители определяют модель лидерского поведения и среду, которая воспитывает чувство собственного достоинства (*Levinson & Rosenthal, 1984*).

Этот вывод относится по крайней мере к трем обсуждаемым здесь лидерам. Бабушка, дедушка и родители М. Горбачева играли руководящие роли в системе. Дедушка с материнской стороны

был относительно зажиточным крестьянином. После начала коллективизации в 1920-е годы он стал председателем колхоза в области. Дедушка со стороны отца и отец играли ключевые роли в основании колхоза в Привольном, хотя они, вероятно, не были членами партии. Мать, Мария Пантелеевна, активно занималась местными делами, была известна в своем городе как «первый оратор на деревенских собраниях» (Sheehy, 1990).

М. Горбачев рос в относительно богатой и благоприятной эмоциональной среде, и это – важно. Благодаря бабушке он выучил старинные казацкие песни (Doder & Branson, 1990). Отец в письмах с фронта велел матери продать все что угодно, чтобы купить Мише ботинки, в которых он мог бы ходить в среднюю школу за 12 миль (D. Morrison, 1988). По воспоминаниям своих одноклассников, он был приятным, уравновешенным учеником, который с большим удовольствием слушал музыку, любил танцевать со всеми девочками в школе, играл ведущие роли в студенческом драматическом кружке (Sheehy, 1990).

И Мандела, и де Клерк принадлежали к известным семействам, привыкшим к лидерству. Семья де Клерка долгое время была оплотом Национальной партии. Мандела родился в королевской семье Тембу. После смерти отца молодой Нельсон был принят действующим верховным вождем Тембу и позднее сам стал вождем. Позже он вспоминал: «Опекун очень меня любил» (Mandela, 1990).

Уровень образования Горбачева, де Клерка и Манделы помогал им расширить кругозор и способствовал развитию способности к сотрудничеству и акцентированию на основных вопросах. Студентом МГУ М. Горбачев подробно изучил жизненный путь К. Маркса и В.И. Ленина и прочитал то, что они сами прочитали и написали. На курсе истории политических учений, который преподавал ученый дореволюционной эпохи, он познакомился с широким миром идей, включая труды Н. Макиавелли, Дж. Гоббса и Ж.-Ж. Руссо. Вместе с Раисой, на которой он женился, будучи студентом, он ходил в театр на А. Чехова и М. Горького и посещал зарубежные выставки, например Выставку абстрактного искусства в 1953 и 1954 гг. (Glad, 1991).

Де Клерк получил степень бакалавра (LLB) с отличием в Почеструмском университете, маленьком африканском университете, где чтят кальвинистские традиции. Он был студенческим лидером, редактором университетской газеты и заместителем пред-

седателя студенческого совета, а также членом исполнительного комитета Национальной ассоциации африканских студентов (Geldenhuis & Kotze, 1992). Его Доппер-религия (третья и самая маленькая ветвь голландской Реформистской церкви) дала ему не только консервативную религиозную этику, но и будущую модель национальных отношений. Доппер-церковь провозглашала, что каждая конгрегация свободна решать сама, интегрироваться или нет «согласно ее собственным обстоятельствам» (D. Ottaway, 1993). В 1972 г. ему была предложена кафедра на юридическом факультете его альма-матер, но он не воспользовался этой возможностью, решив уйти в политику.

Будучи молодым человеком, Мандела посещал Британскую школу миссионеров Методистской церкви и Университет Форт Хар. Обучение для получения юридической степени в университете Уитуотерстэнд было прервано его политической деятельностью и последующим лишением свободы, он смог закончить изучение юридических наук в тюрьме. Учился в Лондонском университете для получения дополнительной степени для «продвинутых» студентов, но в конечном счете получил юридическую степень в Университете Южной Африки (Mandela, 1990).

И Горбачев, и де Клерк, и Мандела получили некий опыт вне своих систем, который способствовал расширению их перспектив. На сравнительно раннем этапе своей карьеры М. Горбачев совершил путешествие на Запад. Во время поездки с Раисой в Италию в 1972 г. он был поражен очаровательными курортами, построенными Социалистической и Коммунистической партиями Болоньи, а также более неформальным, плюралистическим характером Итальянской коммунистической партии (Sheehy, 1990). В целом, Горбачевы совершили полдюжины поездок в Европу и в наиболее либеральные восточноевропейские государства (Sheehy, 1990).

Путешествия де Клерка за границу также способствовали расширению его перспектив. Шесть месяцев он проучился в Великобритании. После возвращения на родину он стремился улучшить английский язык и нашел работу в англоязычной юридической фирме. Позже, во время пребывания в должности министра информации, путешествия за границу сделали его восприимчивым к проблемам расизма. Как он вспоминает, во время визита в США в 1976 г. он был шокирован тем, как там относились к некоторым афроамериканцам (Wren, 1989). Путешествия за границу в первые

месяцы президентства впервые позволили ему полностью осознать негативный образ апартеида в глазах международного сообщества (*Geldenhuys & Kotze, 1990*).

Мандела жил на границе двух миров. Воспитанный в традиционном племени, говорящем на языке Ксоса, он впитал историю о том, как его народ «жил мирно, под демократическим правлением своих королей... и передвигался свободно и уверенно вверх и вниз по стране» (*Benson, 1988*). Но образование в Британской миссионерской школе позволило ему узнать другие возможности. Когда вождь племени выбрал ему в невесты «девушку, толстую и благородную», он убежал в Йоханнесбург. В городе его близкие контакты с белыми противниками сегрегаций позволили сдерживать уклон в сторону черного национализма, который наблюдался в нем некоторое время в юности. Он поступил на работу в юридическую фирму, которая не делала различий по цвету кожи. В кампании Неповиновения 1951 г. он работал с белыми. Один из восьми человек, представших перед судом вместе с ним в 1963 г., был белым. В начале 60-х годов он встретился с главами нескольких африканских государств как подпольный революционный лидер. В Великобритании он встретился с лидерами лейбористской и либеральной партий (*Mandela, 1990*).

Все три лидера, о которых шла речь, справлялись с провалами на заре своей карьеры при помощи дисциплины и интеллекта. Руководитель М. Горбачева Федор Кулаков умер в июле 1978 г., очевидно покончив с собой, после крупного конфликта с советским руководством. М. Горбачев не просто потерял друга – его собственная карьера была в то время под вопросом. Однако он сумел оправиться от удара. Развивая отношения с более ортодоксальными Михаилом Сусловым и Юрием Андроповым, он явно добился их содействия. В результате он был назначен (на место своего умершего руководителя) секретарем Центрального Комитета (*D. Morrison, 1988; Sheehy, 1990*). Его стремительное возвышение до позиции Генерального секретаря означало, что он обладал экстраординарными навыками политического маневрирования.

Ф.В. де Клерк длительное время служил под руководством печально известного напыщенного и устрашающего П.В. Боты. Рассказывают, что де Клерк был единственным министром, не боящимся противостоять «Большому Крокодилу» – незавидное прозвище Боты (*Welsh, 1994*). После инсульта у Боты в начале 1989 г.

де Клерк ловко перехитрил президента. Он без шума сформировал сильный консенсус в кабинете и в конечном счете вынудил Боту уйти в отставку.

Проведенные Манделой 27 лет в тюрьме могли погубить любого, так как 18 лет из этого срока он прожил в неотопливаемой, темной камере размером 49 квадратных футов (приблизительно 4,5 квадратного метра) в строго охраняемой тюрьме на острове Роббен. Заключенных заставляли целый день трудиться на месторождениях известняка. Вся переписка и материалы для внутреннего пользования подвергались жесткой цензуре. Тюремная библиотека была ограничена 250 бесплатными книгами. Одно пожертвование Красного Креста принесло 30 новых книг, 25 из которых были романы Дафны дю Морье. И все же Мандела так или иначе находил возможность энергично учиться. Во время работы на известковом карьере он обсуждал политические проблемы. Он изучил африкаанс – язык своих тюремщиков. Другой важный навык, приобретенный им в тюрьме, – это способность контролировать свой пламенный темперамент. Заключенный, сидевший вместе с ним, отмечает, что ненависть Манделы к старой южноафриканской системе усилилась, но проявления этого гнева стали меньше заметными. Он стал «более хладнокровным и аналитичным, направляя внимание на зло этой системы» (*N. Mandela, 1990*). Но даже став более дисциплинированным, он не убил в себе чуткость. Его письма жене, Винни, были теплыми и очень человечными (*W. Mandela, 1985*). Он даже сумел развить в себе чувство симпатии к некоторым своим тюремщикам. В день освобождения из тюрьмы он отсрочил свое освобождение на час, чтобы разделить последний обед с некоторыми из них (*D. Ottaway, 1993*).

Итак, и М. Горбачев, и де Клерк, и Н. Мандела стали целеустремленными лидерами, прекрасно осведомленными об ограничениях, восприимчивыми к препятствиям, стоящим на пути достижения целей, а также способными к самодисциплине и самоограничению в попытке преодолеть препятствия.

У Б. Ельцина был другой темперамент и жизненный опыт. У него было некоторое поверхностное сходство с М. Горбачевым. Оба они родились в одном и том же году и стартовали с относительно скромных позиций. Оба рано проявили лидерские качества. Оба прошли путь вверх по политической лестнице с помощью Коммунистической партии. Оба приобрели репутацию честных

и трудолюбивых региональных руководителей (*Glad, 1991; Yeltsin, 1990*). Оба восстановили влияние после ранних политических неудач. Будучи политическими лидерами высшего уровня, оба демонстрировали смелость и обаяние.

Но еще важнее – различия между М. Горбачевым и Б. Ельциным. Ранние годы Б. Ельцина были эмоционально неприятными. Он описывал своего отца как человека «грубого и вспыльчивого» (*Yeltsin, 1990*). Отец, не колеблясь, хлестал молодого Бориса за «все что бы ни случилось в окрестностях» кожаным ремнем. Родители часто спорили об этих наказаниях, мать нередко физически вмешивалась, стараясь остановить побои (*Yeltsin, 1990*).

Кроме того, молодой Б. Ельцин испытывал недостаток в расширяющих кругозор событиях – в сравнении с тремя другими лидерами. Он получил техническое образование. Б. Ельцин посещал Уральский политехнический институт и получил диплом инженера-строителя. В отличие от М. Горбачева, де Клерка, Н. Манделы, Б. Ельцин на заре своей политической карьеры не путешествовал за границу, а также не получил раннего жизненного опыта вне системы, который смог бы расширить его перспективы, хотя он путешествовал по Советскому Союзу один в течение нескольких месяцев (*Yeltsin, 1990*).

К тому же Ельцин был более Горбачева склонен к конфронтации и риску. В своих первых мемуарах «*Против шерсти*» (*Against the Grain*) Ельцин изображает себя борцом, который часто рисковал своим здоровьем, жизнью и карьерой. Так или иначе, он всегда выдерживал противоборство и в конечном счете побеждал. На церемонии окончания начальной школы он держал речь перед 600 слушателями и говорил о грубом и психологически травмировавшем обращении с ним классного руководителя. В результате его объявили не подходящим для дальнейшего получения образования. Ельцин требовал обсуждения этого случая в образовательных структурах до тех пор, пока не добился рассмотрения вопроса на комиссии, которая восстановила его аттестат и уволила преподавателя (*Yeltsin, 1990*). Как раз в это время он стал уже достаточно взрослым для того, чтобы не допустить побоев отца. В тот вечер, когда он произнес свою речь, отец потянулся за ремнем, но Ельцин схватил его за руку и сказал: «Хватит. Отныне я собираюсь учиться самостоятельно» (*Yeltsin, 1990*).

В девятом классе Б. Ельцин повел одноклассников в длительный поход на Уральские горы. Они заблудились, пили плохую

воду и заболели брюшным тифом. В результате он не мог вернуться в школу, чтобы закончить 10-й класс, но учился дома и сдал экзамены. Ельцин начал страдать приступами ревматизма, но продолжал заниматься спортом и посещать занятия в Уральском политехническом институте, где учился на инженера-строителя. Впоследствии приступы ревматизма привели к ревмокардиту (*Yeltsin, 1990*).

Кроме того, в отличие от более общительного Горбачева, Ельцин наслаждался ролью одинокого волка. В книге «*Против шерсти*» младшая сестра и брат упомянуты, но не названы. Не упоминаются никакие близкие друзья детства. Он не упоминает ни друзей, ни помощников, которые способствовали его продвижению в партийном аппарате (*Yeltsin, 1990*). В более новых мемуарах, «*Битва за Россию*», он рассказывает о том, как лично принимал решения о том, чтобы потребовать отставки М. Горбачева с поста Генерального секретаря в феврале 1991 г. и распустить Российский парламент в 1993 г. (*Yeltsin, 1994*).

Даже в зрелом возрасте Б. Ельцин продолжает рисковать здоровьем и жизнью. В недавних мемуарах он изображает себя как русского человека, «который должен постоянно доказывать свою физическую силу, способность к преодолению трудностей иногда ...». Он по-прежнему обращает внимание на то, что «воля к победе была качеством, которое пригодилось» в жизни (*Yeltsin, 1994*). Но, как он отмечает, он рискует здоровьем также и потому, что думает, будто может действительно положиться на «упругость тела». Однажды, когда он был уже Председателем Верховного Совета РФ, он подал знак своему водителю проехать мимо регулировщика, который дал им сигнал остановиться. Его автомобиль врезался в деревянный забор, а сзади в его машину врезался другой автомобиль (*Yeltsin, 1994*).

Воспоминания Б. Ельцина о юности показали, что он долгое время ценил храбрость, которая иногда граничила с безрассудством. Будучи политическим лидером, он показал себя человеком со вспыльчивым характером и долгой памятью, который не боится риска и стремится к власти.

## Выводы

Результатом этих индивидуальных различий стала композиция двух очень разных пар людей. У обеих пар была общая заинтересованность в совместной работе. М. Горбачеву был нужен Ельцин на левом фланге, для того чтобы он, более умеренный реформатор, мог увлечь за собой Коммунистическую партию. Б. Ельцину также был нужен Б. Горбачев, для того чтобы удержать основные институты влияния – КПСС, бюрократию и КГБ – от полного реакционного отката. Ф.В. де Клерк зависел от Н. Манделы как сдерживающей силы для более революционно настроенных и жестких групп чернокожих – как внутри АНК, так и присоединившихся. Точно так же Н. Мандела нуждался в де Клерке для того, чтобы сдерживать более реакционные силы внутри белого политического сообщества и поддерживать стремление к реформам.

Н. Мандела и де Клерк оказались способными осознать свою взаимозависимость и первостепенную важность своей обоюдной долгосрочной цели даже после охлаждения взаимоотношений. Они оба не были святыми, как отметил председатель Нобелевского комитета во время вручения им премии в 1993 г. Но они были «политиками в сложной реальности, и эта совокупная картина была решающим фактором» (*Hitchings*, 1993).

Однако М. Горбачев и Б. Ельцин увязли в болоте борьбы за власть, которая ослабила весь процесс реформ и способствовала распаду Советского Союза. В значительной степени это стало результатом очень отличающихся целей и стилей двух лидеров. М. Горбачев, как сказал Анатолий Собчак (1992 г.), был осторожным государственным деятелем, балансирующим между крайностями. Б. Ельцин был бесстрашным – инстинктивным политиком и человеком, стремящимся к власти.

Безрассудные требования Б. Ельцина самоопределения и суверенитета России и других республик способствовали возрастанию анархии и распаду Союза. Питая самые худшие опасения консерваторов и ослабляя М. Горбачева до крайней степени, Б. Ельцин способствовал такому развитию событий, которое привело к перевороту 1991 г. Конфронтационный стиль Ельцина, его личные нападки и унижения М. Горбачева, а также собственная чувствительность к пренебрежению стали причиной того, что борьба с Горбачевым вышла за рамки собственно политических различий

и выродилась в личную борьбу за власть. В конечном счете Б. Ельцин выиграл битву с М. Горбачевым. Однако, получив верховную власть, он совершил большинство тех ошибок, за которые ранее осуждал Горбачева. В последних мемуарах он пишет, как восхищался офисом, доставшимся ему как Председателю президиума Верховного Совета России: «Я видел много кабинетов в своей жизни, но ощутил приятный трепет от мягкого современного блеска, всеобщего сияния и комфорта... Ну, что теперь? – подумал я, – в конце концов, мы не просто завладели кабинетом. Мы завладели всей Россией» (*Yeltsin*, 1994).

Теперь он лоббировал сохранение льгот, которые отвергал в начале карьеры. Он поселился сначала на одной даче, а потом переехал на другую. Он объяснял, что это происходило не потому, что ему были нужны привилегии, а потому, что дачи были необходимы для работы (*Yeltsin*, 1994). На встречах с руководителями других республик он прилагал большие усилия, чтобы его автомобиль шел первым в любой процессии. Однажды вечером в Ново-Огарево его автомобиль оказался в конце кортежа правительственных лимузинов. Охранники бросились вперед, сделали разворот. В процессе маневров его автомобиль испортил газон, но снова оказался в начале кортежа – Россия впереди (*Yeltsin*, 1994).

Став лидером независимой России, Б. Ельцин начал проводить политику шоковой терапии. Но цены вышли из-под контроля, возросла безработица, а многие новые предприниматели оказались связаны с мафией. Сам Ельцин был освистан рабочими, когда выходил на улицы, его популярность падала (*Clines*, 1992; *Schmemann*, 1992).

Ельцин начал совершать поступки из числа тех, за которые критиковал М. Горбачева. Приостановка деятельности Российского парламента в сентябре 1993 г. была сомнительной в смысле законности (*Schmemann*, 1993a; *Erlander*, 1993). Обстрел Белого дома, осуществленный по его приказу, привел к смерти по крайней мере 140 человек (*Schmemann*, 1993b; *Bohlen*, 1993a, b, c). Конституция, составленная по его проекту, расширяла президентские полномочия. Во время последующих выборов он утратил поддержку обществу, точно так же, как это произошло с М. Горбачевым. Он перестал поддерживать кандидатов, и рейтинги реформаторов стали скатываться до уровня рейтингов ультранационалиста Владимира Жириновского (*Boudreaux*, 1993). Расклад был ясен, и но-

вая Конституция была одобрена небольшим большинством избирателей (Efron, 1993). В начале 1994 г. премьер-министр Виктор Черномырдин отметил, что «эпоха рыночного романтизма закончилась» (Erlanger, 1994). «Правительство должно осуществлять реформы, – говорил он, – но избегать неоправданных изменений и шоковых потрясений». Егор Гайдар, ведущий реформатор в правительстве, сторонник свободного рынка, объявил, что уходит в отставку с поста заместителя премьер-министра (Hiatt, 1994). Разочарованные реформаторы восстали против него, так же как раньше – против М. Горбачева. Элла Памфилова, министр социального обеспечения, также ушла из правительства. Юрий Афанасьев пожаловался, что государство захватила новая олигархия (Hitchings, 1994).

Непримиримая вражда между Б. Ельциным и М. Горбачевым продолжалась даже после распада Советского Союза в 1991 г. Во время переговоров о передаче власти Б. Ельцин согласился предоставить М. Горбачеву роскошное офисное здание в Москве для управления Фонда Горбачева, частного научного учреждения. После нескольких месяцев молчания М. Горбачев отметил, что российское правительство «способно к разрушению, но оно пока не доказало, что способно создавать» (Bohlen, 1992). Несколько дней спустя его лимузин «ЗИЛ» был заменен на скромную «Волгу». Осенью 1992 г., после того как М. Горбачев отказался предстать перед Конституционным Судом, чтобы свидетельствовать против Коммунистической партии, ему отказали в разрешении выехать за границу. Он был также оштрафован на 100 рублей (приблизительно 30 американских центов). Через несколько дней в газете появилось замечание М. Горбачева, что Б. Ельцин плохо справляется со своими обязанностями и должен быть заменен Государственным советом. Через несколько часов Б. Ельцин приказал забрать у него московские офисы. Когда М. Горбачев попробовал войти в свой офис, он обнаружил там вооруженных милиционеров. Позже М. Горбачев заключил договор аренды третьей части офисной площади для своего Фонда. Запрет на заграничные поездки был снят на один день, поэтому он смог приехать на похороны В. Брандта 13 октября 1992 г. Это случилось только после того, как Франция, Италия и Германия заявили протест по поводу обращения с М. Горбачевым (Dahlberg, 1992; Bohlen, 1992b; Shapiro, 1992; Erlanger, 1992b).

## Заключение

Свойства отдельных лидеров, как утверждается в данной работе, являются решающими в поворотные моменты истории. Как писал Уильям Джеймс, «отношение видимой окружающей среды к великому человеку, в основном точно такое, как к изменению в дарвинистской философии. Она обычно принимает, отклоняет, сохраняет или уничтожает, короче говоря, *выбирает* его. И всякий раз, когда она принимает и сохраняет великого человека, она модифицируется под его влиянием совершенно оригинальным и особенным образом» (Kellerman, 1986).

Действительно ли большой лидер способен остаться верным своему курсу – зависит от совокупности его собственных навыков и политических обстоятельств. Трудно управлять политическими и социальными трансформациями. Это особенно важно для мужчин или женщин, ратующих за мирные изменения в рамках демократического строя. Личный магнетизм, смелость вступить на новый путь и ранний успех могут на некоторое время повести за лидером многих последователей. Но, как только станут очевидными издержки трансформации, его харизматические свойства могут рассеяться. Если лидеры могут заручиться поддержкой сильной политической партии или найти сторонников перемен в оппозиционных политических партиях, у них есть шанс пройти трудные времена. Если такой поддержки нет, силы, освобожденные ими, могут уничтожить самые лучшие их попытки.

## Библиография

- The ANC on the Road to Power. *The Economist*, 1994. 19 Aug., 50.
- Arbatov G.A. *The system: An insider's life in Soviet politics*, 1st ed. N.Y.: Times Books, 1992.
- Arendt H. The totalitarian leader. In: Kellerman B. (Ed.) *Political leadership: A source book*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1986.
- Associated Press. Gorbachev, Rival Form Committee to Speed Up Economic Reforms. *The State*, 1990. 2 Aug.
- Bailer S. & Mandelbaum R. (Eds.) *Gorbachev's Russia and American foreign policy*. Boulder: Westview Press, 1988.
- Barringer F. Soviet Ousts Yeltsin From Ruling Body, *New York Times*, 1988. 19 Feb., 4.
- Bass B.M. *Leadership and performance beyond expectation*. N.Y.: Free Press, 1985.



- Bauman Z. A revolution in the theory of revolutions. *International Political Science Review*, 1994. 15.
- Benson M. *Nelson Mandela: The man and the movement*. N.Y.: Norton & Company, 1986.
- Bogardus E. *Leaders and leadership*. N.Y.: D. Appleton-Century Co., 1934.
- Bogert C. Yeltsin on the Record. *Newsweek*, 1990. 23 July.
- Bohlen C. The Union is Buried. What's Being Born. *New York Times*, 1991. 9 Dec., A1.
- Bohlen, C. Gorbachev Assails Yeltsin's Rule In Sharpest Attack Since Quitting. *New York Times*, 1992a. 31 May.
- Bohlen C. In: Bout with Yeltsin, Gorbachev Loses Office Space. *New York Times*, 1992b. 9 Oct.
- Bohlen, C. For Moscow, a Sigh of Relief Replaces Feelings of Outrage. *New York Times*, 1993a. 5 Oct.
- Bohlen C. Two Survivors Describe Euphoria and the Fear. *New York Times*, 1993b. 6 Oct.
- Bohlen C. Russia in Mourning for Moscow Dead. *New York Times*, 1993c. 8 Oct.
- Bonet P. *Figures in a red landscape*. Translated by Norman Thomas di Giovanni and S. Ashe, Baltimore: Woodrow Wilson Center Press/Johns Hopkins University Press, 1993.
- Boris Yeltsin slept...where? *The State*, 1994. 30 Oct.
- Boudreaux R. Russia: The Ultrationalist Movement Vies For First Place With the President's Supporters in a Light Turnout *Los Angeles Times*, 1993. 13 Dec.
- Brumberg A. The turning point. *New York Review of Books*, 1990. 28 June, 52-59.
- Burns J.M. *Leadership*, N.Y.: Harper & Row, 1978.
- Charney C. The National Party, 1982-1985. In: James W. (Ed.) *The state of apartheid*. Boulder: Lynne Rienner, 1987.
- Chiesa G. Transition to democracy in the USSR: Ending the monopoly of power and the evolution of new political forces, Washington: Woodrow Wilson International Center for Scholars, 1990.
- Clines F. Challengers New and Old Nip at Gorbachev's Heels. *New York Times*, 1990a. 19 June.
- Clines F. Russian Party Elects Hard-Liner; Gorbachev to Keep Political Post. *New York Times*, 1990b. 24 June.
- Clines F. The Politics of Organization and Ennui: A Soviet Study in Red and Gray. *New York Times*, 1990c. 3 July.
- Clines F. Yeltsin, Criticizing Failures, Insists that Gorbachev Quit. *New York Times*, 1991. 20 Feb.: A9.
- Clines F. Ex-Backer of Yeltsin Now Attacks Him. *New York Times*, 1992. 14 Jan.: A3.
- Conger J. *Charismatic leadership: The elusive factor in organizational effectiveness*. San Francisco: Jossey-Bass, 1988.
- Congress of the Dead. *Newsweek*, 1990. 23 July.
- Contreras J. Keeper of the conscience. *Newsweek*, 1993. 8 Feb., 41.
- Dahlburg J. Soviet Congress Gives Parry Critic Seat with Gorbachev's Approval. *The State*, 1989. 30 May.
- Dahlburg J. Gorbachev's Travel Limited Until He Testifies. *Los Angeles Times*, 1992. 3 Oct.
- Davis S. *Apartheid's rebels: Inside South Africa's hidden war*. New Haven: Yale University Press, 1987.
- De Klerk F.W. *Johannesburg City Press*, 1990. 23 Sept., 8. In *FBIS*, 27 Sept., 6.
- Dobbs M. Yeltsin Quits Communist Party. *Washington Post*, 1990a. 13 July, A15.
- Dobbs M. Soviets Weaken Party Politburo. *Washington Post*, 1990b. 15 July, A1.
- Dobbs M. Gorbachev Buys Time to Reload. *Washington Post*, 1990c. 15 July, A1.
- Doder D. & Branson L. *Gorbachev: heretic in the kremlin*, N.Y.: Viking, 1990.
- Dunlop J. *The rise of Russia and the fall of the Soviet empire*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- Efron S. Constitution Vulnerable After Tepid Turnout. *Los Angeles Times*, 1993. 31 Dec.
- Erlanger S. Yeltsin's Gamble: Force the Issue. *New York Times*, 1992a. 21 Sept.
- Erlanger, S. Yeltsin Transfers Gorbachev Foundation Property. *New York Times*, 1992b. 8 Oct.
- Erlanger S. Leading Reformer Resigns as Yeltsin Picks New Cabinet. *New York Times*, 1994. 21 Jan., A1.
- Etzioni A. *Modern organizations*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1964.
- FBIS (Foreign Broadcast Information Service). Excerpts, Summaries from Soviet Press «Candidate Gorbachev Addresses Kiyevskiy Voters», 1985. 21 Feb.
- FBIS (Foreign Broadcast Information Service): «Gorbachev Tours Kuybyshev, Meets with People» 8 April. «Further on Kuybyshev Meetings», 1986. 10 April.
- FBIS (Foreign Broadcast Information Service). Excerpts, Summaries from Soviet Press: «Gorbachev Begins Tour of Baltic Republics», 1987. 19 Feb; «Gorbachev's Activities in Latvia 18 February», 24 Feb.; «Local Elections Held as Scheduled June 21», 22 June; «Gorbachev Talks with Zelenograd Citizens», 30 July; «Pravda Reports Gorbachev Ramenskiy Rayon Visit», 10 Aug.; «Further Reportage on Gorbachev Visit», 1 Oct.; «Further Report on Gorbachev in Leningrad», 14 Oct. «Press Reports Shipyard Visit», 16 Oct.
- Felshman N. *Gorbachev, Yeltsin and the last days of the Soviet empire*. N.Y.: St. Martin's, 1992.
- Finifter A. & Mickiewicz E. Redefining the political system of the USSR: Mass support for political change. *American Political Science Review*, 1992. 86, 857-874.

- Friedman T. US Shows Doubts About Gorbachev and Future Pacts. *New York Times*, 1990. 13 May, A1.
- Gastrow S. (Ed.) Frederick Willem de Klerk. In *Who's Who in South African Politics*, 3rd ed., 1990.
- Geldenhuis D. and Kotze H. F.W. de Klerk: A study in political leadership. *Politikon*, 1991. 19.
- Geldenhuis, D. and Kotze, H. Frederik Willem de Klerk. In H. Glickman (Ed.) *Political leaders of contemporary Africa South of the Sahara*. Westport, CT: Greenwood Press, 1992.
- Glad B. The psychological roots of Gorbachev's performance as leader of the Soviet Union. Paper delivered at the meeting of the International Society for Political Psychology, Helsinki, Finland, 1991a.
- Glad B. Video Tape of Cable News Network (CNN) broadcast of the 23 Aug. session of the Russian Parliament, 1991b.
- Glad B., Berthusen-Gottlick J., & Moore R. Beyond GRIT: Gorbachev's Approach to Arms Limitation: 1985-1988. Paper delivered at the International Political Science Association meetings in Buenos Aires, 1991.
- Glad B. & Blanton R. «Cooperative Transformational Leadership in South Africa: The Policies, Strategies and Personal Characteristics of F.W. de Klerk and Nelson Mandela». Paper presented at the 52nd Annual Meeting of the Midwest Political Science Association, 1994.
- Glad, B. and Garrison, J. (forthcoming). Ronald Reagan and the Intermediate Nuclear Forces Treaty: Whatever Happened to the Evil Empire? In Datlof N. & Urinsky A., Alexei (Eds.) *Ronald W. Reagan*, Westport: Greenwood Press.
- Gorbachev Appeals for Unity. *The State*, 1990. 3 July.
- Gorbachev M. Interview with the editors of *Pravda* in *Pravda*, 1985a. 8 April, 1st ed., 1.
- Gorbachev M. (1985b). Interview with *Time Magazine*, printed in *Pravda*, 1 Sept., 1st ed., 1-2.
- Gorbachev M. (1987a). Excerpts from... Talk at Party Plenum. *New York Times*, 28 Jan., A8.
- Gorbachev M. *Perestroika: New thinking for our country and the world*. N.Y.: Harper & Rowe, 1987b.
- Gorbachev, M. *Gorbachev: Mandate for peace*. N.Y.: Paper Jacks Publishing, 1987c.
- Gorbachev M. Ideology of Renewal In *Perestroika*. *New York Times*, 1988. 9 Feb.
- Hazan B. *Gorbachev and his enemies: the struggle for perestroika*. Boulder Westview Press, 1990.
- Hiatt, Fred, Cabinet Conflict Sends Ruble Tumbling. *Washington Post*, 20 Jan., A18.
- Hitchings T.E. (Ed.) (1990). *Facts on File*, N.Y.: Facts on File, Inc., 1994.
- Hitchings T.E. (Ed.) *Facts on File*. N.Y.: Facts on File, Inc., 1993.
- Hitchings, T.E. (Ed.) *Facts on File*. N.Y.: Facts on File, Inc. 1994.
- Immelman A. A million-based study of political personality: Nelson Mandela and F.W. de Klerk: Part two—further results and implications. Unpublished manuscript, 1994.
- James W. Great men and their environment. In B. Kellerman, *Political Leadership*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1986.
- Keller B. In: Soviet, Party Officials Rage At Changes under Gorbachev. *New York Times*, 1989a. 28 April, 1.
- Keller B. Moscow Maverick in Shift, Is Seated in Supreme Soviet. *New York Times*, 1989b. 30 May, A1.
- Keller B. Soviet Poll Finds Deep Pessimism Over Gorbachev's Economic Plan. *New York Times*, 1989c. 5 Nov.
- Keller B. Soviet Economy: A Shattered Dream. *New York Times*, 1990a. 13 May, A1.
- Keller B. Gorbachev Urges A Fractious Party To Pull Together, *New York Times*, 1990b. 3 July, A1.
- Keller B. Soviet Plan in the Middle. *New York Times*, 1990c. 18 Oct., A1.
- Keller B. In: Soviet Life, Thaw Becomes Chill. *New York Times*, 1991a. 3 Feb., A1.
- Keller B. The Two Faces of Gorbachev. *The State*, 1991b. 10 Feb., D1.
- Keller B. (1992a). 39 in South Africa Die in Massacre, *New York Times*, 19 June, A7.
- Keller B. De Klerk, Angry with Mandela, Still Offers Concession on Voting. *New York Times* 1992b. 3 July.
- Keller B. De Klerk's Gorbachev Problem. *New York Times Magazine*. 1993. 31 Jan., 34-42.
- Keller, B. Defiant Leader of Homeland Accedes to a Nonracial Vote. *New York Times*, 1994a. 12 March, A1.
- Keller B. Mixed Signals Fatal for South African Separatists. *New York Times*, 1994b. 12 March, A3.
- Keller B. South Africans Hail President Mandela, *New York Times*, 1994c. 11 May.
- Kellerman B. *Political leadership*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1986.
- Khasbulatov R.I. *The struggle for Russia: Power and change in the democratic revolution*. London; N.Y.: Routledge, 1993.
- Kotze H. & Geldenhuis D. Damascus road. *Leadership*, 1990. 9.
- Kull, S. Dateline Moscow: Burying Lenin. *Foreign Policy*, 1990. 78, 172-191.
- Lee G. Leading Soviet Mayors Quit Communist Party. *Washington Post*, 1990. 14 July, A14.
- Levinson H. & Rosenthal S. *CEO: Corporate leadership in action*. N.Y.: Basic Books, 1984.
- Ligachev E. *Inside Gorbachev's Kremlin*. N.Y.: Pantheon Books, 1993.
- Mandelbaum, M. and Bailer S. *Gorbachev: Russia and American foreign policy*. Boulder Westview, 1988.
- Mandela, N. *Struggle is my life: His speeches and writing*, 2nd. ed. N.Y.: Pathfinder Press, 1990a.
- Mandela N. Transcript of Speech at Cape Town City Hall: "Africa is Ours!",

*New York Times*, 1990b. 12 Feb., A14–15.

Mandela, N. Mandela Interviewed. *Johannesburg Television Service*, 18 July in *FBIS*, 1990c. 19 July 24–25.

Mandela N. Speech in Johannesburg in *FBIS*. 22 June, 9.

Mandela, N. Mandela's Inauguration Speech at Pretoria. *New York Times*, 1994a. 11 May, A8.

Mandela N. Mandela's Address: «Glory and Hope». *New York Times*. 1994b. 11 May, A8.

Mandela, W. *Part of my soul went with him*. N.Y.: Norton, 1985.

Martin O. Group psychology in the totalitarian system: A psychoanalytic view. *Group*, 1990a. 14, 44–58.

Miller A., Hesli V. & Reisinger W. Reassessing Mass Support for Political and Economic Change in the Former USSR. *American Political Science Review*, 1994. 88, 399–410.

Morrison Donald (Ed.) *Mikhail S. Gorbachev: An intimate biography*. N.Y.: Time Books, 1988.

Morrison J. *Boris Yeltsin*. N.Y.: Dutton, 1991.

Muravchik J. Mandela in America. *Commentary*, 1990. Oct., 12–18.

Ottaway D. *Chained together*. N.Y.: New York Times Press, 1993.

Ottaway M. *South Africa: The struggle for a new order*. Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1993.

Passell, P. Gorbachev Counsels a Prudent Revolution. *New York Times*, 1990. 21 Oct.

Remnick D. *Lenin's tomb: The last days of the Soviet empire*. N.Y.: Random House. Reuters (1991). Transcript of August 23rd, 1991 Russian Parliament. *New York Times*, 1993. 24 Aug.

Reuters. Zulu-Based Group Sees a «Dirty Trick», In Report by Judge. *New York Times*, 1994. 21 March, A9.

Schiffer I. *Charisma; A psychoanalytic look at mass society*. Toronto: University of Toronto Press, 1973.

Schmemmann S. Gorbachev Now: Vilified but Still a Force. *New York Times*, 1991a. 27 Aug.

Schmemmann S. Declaring Death of Soviet Union, Russia and 2 Republics Form New Commonwealth. *New York Times*, 1991b. 9 Dec., A1.

Schmemmann S. Yeltsin Takes to Now-Restive Streets. *New York Times*, 1992. 6 Nov., A3.

Schmemmann S. Yeltsin and Legislature Act to Oust Each Other... *New York Times*, 1993a. 22 Sept.

Schmemmann S. Ban on Opposition. *New York Times*, 1993b. 5 Oct.

Schrire R. *Adapt or die: The end of white politics in South Africa*. N.Y.: Ford Foundation; Foreign Policy Association, 1991.

Schweitzer A. *The age of charisma*. Chicago: Nelson Hall, 1984.

Shapiro M. Russia, a New Loss of Control: The Yeltsin–Gorbachev «Brawl». *Washington Post*, 1992. 16 Oct., A45.

Sheehy G. *The man who changed the world: The lives of Mikhail S. Gorbachev*. N.Y.: HarperCollins, 1990.

Snillington K. *A history of Southern Africa*. Essex: Longman Group, 1987.

Smith H. *The new Russians*. N.Y.: Random House, 1990.

Sobchak A. *For a new Russia: the mayor of St. Petersburg's own story of the struggle for justice and democracy*. N.Y.: Free Press, 1992.

Solov'ev V., & Klepikova E. *Yeltsin: A political biography*. N.Y.: G.P. Putnam & Sons, 1992.

Szamuley G. It's black or white in South Africa. *Orbis*, 1990. 34, 3.

Taubman P. Soviet Panel Clears Bukharin, 50 Years After His Execution. *New York Times*, 1988. 6 Feb.: 1.

Tatu M. *Gorbachev: L'U.R.S.S. va-t-elle clianger?* Paris: Centurion, 1987.

Tolstaya T. Boris the First. Review of *The Struggle for Russia*. In: *The New York Review of Books*, 1994. 23 June.

Trice H.M. & Beyer J.M.. Cultural leadership in organizations. In: Schweitzer A. (Ed.) *The age of charisma*. Chicago: Nelson Hall, 1984.

Whitney C. Soviet Forces Were Orderd to Stay in Barracks, East Germans Say. *New York Times*, 1989. 3 Dec.

Willner A. *The spellbinders: charismatic political leadership*. New Haven: Yale University Press. 1984.

Wren C. How Far Will De Klerk go? *New York Times Magazine*. 1989. 19 Nov.

Wren C. Odd Couple in South Africa: Mutual Needs. *New York Times*, 1991. 21 Dec., A8.

Wren C. Rivals Are Faulted in South Africa Strife. *New York Times*, 1992a. 29 May, A3.

Wren C. Practical, Not a Gambler, De Klerk Tells His Story. *New York Times*, 1992b. 26 May, A6.

Wriggins H. *The ruler's imperative*. N.Y.: Columbia University Press, 1969.

Yeltsin Quits Communist Parry *Washington Post*, 1990. 13 July, A15.

Yeltsin, B. *Against the grain: an autobiography*. N.Y.: Summit Books, 1990.

Yeltsin B. *The struggle for Russia*, 1st American ed. Translated by Fitzpatrick C. N.Y.: Belka Publications Corp., 1994.

Yukl G. *Leadership in organizations*. Englewood Cliffs: Prentice–Hall, 1989.

Zemtsov I. & Farrar J. *Gorbachev: The man and the system*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers, 1989.

Zulu Based Group Sees a «Dirty Trick» in Report by Judge. *New York Times*, 1994. 21.

Zviglyanich V. *The morphology of Russian mentality: A philosophical inquiry into conservatism and pragmatism*. CITY: Edwin Mellen Press.

## 8. ФОРМИРОВАНИЕ ВОСПРИЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ ЛИДЕРОВ: КРОССНАЦИОНАЛЬНОЕ СРАВНЕНИЕ<sup>1</sup>

Марк С. Пансер,  
Отделение психологии  
Университета Уилфрида Лауриера,  
Ватерлоу, Онтарио;  
Стивен Д. Браун и Кэти Виддис Барр,  
Отделение политической науки  
Университета Уилфрида Лауриера,  
Ватерлоу, Онтарио

Характер и индивидуальность политических лидеров давно интересуют тех, кем они управляют. Например, китайский философ Лао-Цзы, писавший приблизительно 2500 лет назад, говорил, что черты мягкости, бережливости и смирения являются тремя «драгоценными вещами», которыми лидеры должны обладать прежде всего. Недавние исследования также указывают на то, что личности политических лидеров все еще имеют первостепенное значение для избирателей. Изучение данных опросов в США, Великобритании и Канаде начиная с 1952 г. подтверждает, что образы кандидатов во всех трех странах определяются личностными характеристиками (Brown, Lambert, Kay & Curtis, 1988; Butler & Stokes, 1974; Clarke, Jenson, LeDuc & Pammett, 1984, 1991; Graetz & McAllister, 1987b; Miller, Wattenberg & Malanchuk, 1986; Nie, Verba & Petrocik, 1976; Shabad & Andersen, 1979). Действительно, в описаниях политических лидеров, данных респондентами в ходе американского (Miller et al., 1986) и канадского (Brown et al., 1988) национальных электоральных исследований, ссылки на личностные свойства численно превысили ссылки на другие характеристики (политические убеждения и партийные взаимоотношения) в соотношении два или три к одному.

<sup>1</sup> Pancer, Mark S., Brown, Steven D., Barr, Cathy Widdis. Forming Impression of Political Leaders: a Cross-National Comparison//*Political Psychology*, 1999. Vol. 20. No 2.

Тот факт, что люди формируют впечатления о личностях своих политических лидеров, может иметь очень важные следствия. Оценка личностных качеств политических лидеров, например, как оказалось, влияет и на общую оценку этих лидеров, и на индивидуальные решения в ходе голосования (Archer, 1987; Bean & Mughan, 1989; Brown, Lambert, Kay & Curtis, 1986; Johnston, Blais, Brady & Crete, 1992; Jones & Hudson, 1996; Kinder, 1986; Markus & Converse, 1979; Page & Jones, 1979; Schultz & Pancer, 1997; Stewart & Clarke, 1992). Более того, исследование показало, что восприятие личностных характеристик лидеров может также влиять и на популярность партии, а порой – на результаты выборов в целом (Brown, 1992; Clarke et al., 1984, 1991; Crewe & King, 1994; Graetz & McAllister, 1987a; Jones & Hudson, 1996; Shanks & Miller, 1990; Stokes, 1966).

Почему же оценки личности являются таким важным аспектом политических оценок? Сирс (Sears, 1969) утверждал, что, по сравнению с другими политическими объектами, «люди представляют собой необычно простые стимулы, которые легко узнать и сохранять». В развитии этой идеи Киндер (Kinder, 1986) высказал предположение, что персональные характеристики обеспечивают индивидуумов «известным и удобным методом обращения с лавиной информации об общественных событиях, ставшей доступной им каждый день». Киндер также считает, что индивидуальные черты, по-видимому, остаются с течением времени неизменными и, приписывая личностные характеристики политическим лидерам, индивидуумы имеют некоторое основание для прогноза будущего исполнения политическими лидерами их роли после избрания. Он далее утверждал, что зачастую политических лидеров рассматривают в качестве стандарта общественной пристойности публичного поведения, поэтому личные свойства по этой же причине оказываются довольно важными.

Имеется также множество структурных или системных объяснений «персонализации» политики. Так, возросшая степень персонализации политики в Соединенных Штатах за последние 20 лет часто связывается с упадком политических партий и с ослаблением партийной идентификации (Miller, 1986; Miller & Miller, 1976; Wattenberg, 1991). Слабая партийная идентификация часто приводит к объяснению персонализации канадской политики (Clarke et al., 1984, 1991, 1996). В Великобритании персонализация политики связывалась с падением влияния класса как детерминанты поведения

избирателей в ходе голосования (*Graetz & McAllister, 1987a, 1987b*) и с растущим сходством между политическими позициями двух основных партий (*Brown, 1992; Jones & Hudson, 1996*). И наконец, многие исследователи утверждают, что средства массовой информации, отражая политическую жизнь фактически всех западных систем, сегодня имеют тенденцию направлять внимание на личность лидеров, подводя общественность к определению сущности политики в простых терминах (*Keeter, 1987; Mendelsohn, 1994, 1996*).

Итак, какие же свойства ищут избиратели в своих политических деятелях, основываясь на широко распространенном интересе к личности политиков? Поле исследования в этой области также велико, но число выявленных оценочных переменных относительно невелико. Большинство исследований формирования политического образа выявило, что оценка по двум личностным характеристикам – компетентности и честности – является главным компонентом образа кандидата и эти свойства оказывают значительное воздействие на оценку кандидата (*Bean, 1993; Brown et al., 1988; Butler & Stokes, 1974; Campbell, Converse, Miller & Stokes, 1960; Campbell, Gurin & Miller, 1954; Johnston et al., 1992; Kinder, 1986; Kinder, Peters, Abelson & Fiske, 1980; Markus, 1982; McCurley & Mondak, 1995; Miller & Miller, 1976; Miller et al., 1986; Shabad & Andersen, 1979; Stewart & Clarke, 1992; Winham & Cunningham, 1970*). Многие исследователи также обнаружили, что различия оценок кандидатов соответствуют тому, как они трактуют динамизм (*Clarke, Jenson, LeDuc & Pammett, 1979; Kinder, 1986; Miller & Miller, 1976; Shabad & Andersen, 1979; Winham & Cunningham, 1970*) или силу (*Bean, 1993; Blumler & McQuail, 1969; McCann, 1990; Page, 1978; Pancer, Brown, Gregor & Claxton-Oldfield, 1992; Schullz & Pancer, 1997*). И наконец, существуют также серьезные подтверждения того, что избиратели иногда оценивают политических лидеров, основываясь на более глубоких личностных характеристиках, таких, как внешность, привлекательность, обаяние, харизма и теплота (*Brown et al., 1988; Campbell et al., 1960; Clarke et al., 1979; Funk, 1996; Glass, 1985; Keeter & Zukin, 1982; Page, 1978; Rahn, Aldrich, Borgida & Sullivan, 1990; Shabad & Andersen, 1979; Stewart & Clarke, 1992*).

Большая часть исследований процесса формирования имиджа лидера проводилась на основе данных, собранных в США. В исследованиях зачастую предполагается, что существует универсальная

модель формирования политического образа, применяемая к электорату (*Brown et al., 1988; Pancer et al., 1992; Stewart & Clarke, 1992; Warr & Knapper, 1968*), только в ряде межнациональных исследований этой проблемой занимались систематически (*Bean & Mughan, 1989; Converse & Dupeux, 1966; Graetz & McAllister, 1987b*).

В данном исследовании мы сравниваем алгоритмы, согласно которым жители трех стран – Канады, США, и Великобритании – формируют образ политических лидеров и других общественных деятелей. Эти три страны имеют достаточно много общего для того, чтобы было возможно построить «универсальную модель», или возможную начальную гипотезу. Все три страны – крупные индустриальные демократические государства, большей частью англоговорящие, с «брокерской» партийной системой и низким уровнем постоянства политических пристрастий. Все три также имеют сопоставимые системы средств массовой информации и стили политической деятельности. Наконец, поле исследования каждой из этих стран предполагает много общего в том, как соответствующие слои электората рассматривают и оценивают политическое лидерство.

Какими бы несостоятельными ни казались приведенные выше доводы, среди тех факторов, которые могли бы повлиять на ход рассуждения, существует достаточно большое число содержательных различий. Наиболее очевидными здесь являются различия в ролях лидерства парламентской и президентской систем. Президент США как глава государства должен одновременно обеспечивать моральное и политическое руководство правительством и страной<sup>2</sup>. Британский или канадский премьер-министр возглавляет коллективное лидерство кабинета министров в парламентской системе и часто сравнивается в сообщениях СМИ с лидерами оппозиционных партий. Если предположить, что граждане в ходе дискуссий используют указанные переменные для оценки лидерства, как утверждают некоторые исследователи (*Brown et al., 1988; Bean et al., 1986*), тогда различия в задачах, выполнение которых возлагается на этих ли-

<sup>2</sup> События 1998–1999 гг., в ходе которых президент Билл Клинтон был подвергнут импичменту со стороны Палаты представителей, несмотря на то что по уровню популярности он переиграл всех своих предшественников, позволяют сделать вывод о том, что американцы не рассматривают своего президента в качестве морального лидера. Тем не менее огромное внимание СМИ к этой ситуации подводит нас к мысли о том, насколько большой интерес вызывает у американского общества моральная сторона жизни президента.

деров, могут создавать также различия в соразмерности оценки или, возможно, в степени важности определенных переменных. В условиях США, например, Бин (*Bean et al.*, 1986) обнаружил, что такая черта характера, как ответственность, была важна при оценке кандидатов в президенты. Канадские респонденты, чьи лидеры не управляют ядерным арсеналом, показали практически полное безразличие к данной характеристике (*Brown et al.*, 1988).

Источник дифференциации мог бы возникнуть на основе простого различия опыта в этих трех странах. Различия в их политических культурах хорошо задокументированы (*Almond & Verba*, 1963; *Lipset*, 1990); такие оценочные различия могли бы повлиять на ожидания электората относительно того, что делает лидера хорошим лидером. Кроме того, вполне вероятно, что опыт избирательного корпуса, имевшего недавно дело с сильными личностями (например, М. Тэтчер – в Англии, Трюдо или Малруни – в Канаде, Р. Рейган – в Соединенных Штатах), мог бы оказать влияние на характер критерия, используемого при оценке других фигур. Хотя имеются некоторые свидетельства межвременной связи в оценочной схеме, используемой избирателями (*Brown et al.*, 1988; *Bean et al.*, 1986). Киндер с соавторами (1980) обнаружил, например, что прототипы «идеального президента», как оказалось, отражают реакцию индивида на яркие, бросающиеся в глаза атрибуты. Связан с этим и тезис о том, что имидж политического деятеля формируется не изолированно, а скорее в контексте уже существующей когорты лидеров дня (*Bean & Mughan*, 1989) и, возможно, в контексте текущих потребностей общества.

Принимая во внимание выдвинутые тезисы, мы старались достичь трех основных целей:

1. Определить, имеется ли общий набор итоговых атрибутов, которые определяют измеряемость оценок внутриполитических фигур в этих трех странах.

2. Определить, как индивиды этих трех стран различаются между собой относительно черт или переменных, которыми они пользуются для оценки внутриполитических лидеров, либо относительно столкновения параметров измерения.

3. Сравнить алгоритмы, согласно которым индивиды формируют свою оценку внутриполитических деятелей, с тем, как они оценивают иностранных политических деятелей и другие неполитические фигуры.

## Метод

Исследование проводилось в два этапа. На этапе 1 представители *от каждой* из трех стран обозначили в ответе на открытый вопрос, какие черты характера они ассоциируют с идеальной политической фигурой. Эти черты были сведены в блок черт из 40 элементов, который затем использовали на этапе 2 для оценки конкретных национальных политиков, международных или мировых политиков и неполитических общественных деятелей.

### Этап 1

*Выборка.* Первый этап исследования проводился среди 189 канадских, 143 американских и 45 британских респондентов. Канадскими респондентами были студенты Университета Уилфрида Лауриера (*Wilfrid Laurier University*). Средний возраст канадских респондентов – 20,6 лет; в том числе 56% – мужчины, 98% – граждане Канады. Из 143 американских респондентов 66 были студентами Миннесотского и Миннеаполисского университетов и 77 – студентами Нью-Йоркского Государственного университета в Буффало. Средний возраст американских респондентов составил 22,0 года; 61% – мужчины, 95% – граждане США. Британские респонденты оказались студентами Университета Эксетера. Средний возраст – 21,1 года; в том числе 58% – мужчины, 84% – граждане Великобритании. Все респонденты выполнили исследование во время обучения осенью 1992 г.

*Блоки черт и целевые списки.* Главная цель исследования состояла в том, чтобы выделить характеристики личности, которые люди спонтанно используют для описания прототипа политика. Респондентов попросили перечислить как минимум 10 характеристик, которые ассоциируются у них с «идеальным политическим лидером». Кроме того, их просили перечислить 10 характеристик «типичного политика», «большинства политиков», «типичного политического лидера» или «большинства политических лидеров». Каждая из четырех категорий предъявлялась примерно четверти респондентам в каждой стране для того, чтобы создать максимально возможный диапазон характеристик.

Вторая цель состояла в том, чтобы создать списки известных общественных фигур, имена которых могли использоваться как целевые фигуры на этапе 2. Респондентов просили назвать по

крайней мере по пять живущих общественных деятелей в каждой из шести категорий:

- национальные политические деятели;
- мировые политические деятели;
- люди из мира спорта, искусства и сферы развлечений;
- представители СМИ и другие общественные фигуры.

После получения всех исследований этапа 1 характеристики, перечисленные участниками для описания формирующих прототип политических деятелей, использовались, чтобы разработать блок черт для этапа 2. Все черты, перечисленные участниками исследования, были скомпонованы в список по частоте упоминания. Блок черт затем формировался путем отбора черт, которые часто упоминались, попадали в наиболее широкий спектр характеристик и могли бы использоваться для оценки политиков.

Таблица 8-1

Имена и роли целевых фигур, включенные в инструментарий конечного исследования

Тип целевой фигуры	Данные, полученные от канадских респондентов	Данные, полученные от американских респондентов	Данные, полученные от британских респондентов
Политические деятели в своей стране	Брайан Малруни (канадский премьер-министр) Жан Кретьен (официальный лидер оппозиции) Одри Маклафлин (лидер новой демократической партии)	Билл Клинтон (президент США) Джордж Буш (бывший президент США) Дэн Куэйл (бывший вице-президент США)	Джон Мейджор (премьер-министр Великобритании) Маргарет Тэтчер (бывший премьер-министр Великобритании) Джон Смит (официальный лидер оппозиции)
Иностраные политические деятели	Билл Клинтон Маргарет Тэтчер Борис Ельцин (российский президент)	Маргарет Тэтчер Борис Ельцин (российский президент)	Билл Клинтон Борис Ельцин (российский президент)
Неполитические фигуры	Ллойд Робертсон (ведущий национальных новостей канала СТВ) Принц Чарльз Мадонна	Дан Ратер (диктор новостей CBS) Принц Чарльз Мадонна	Петер Сиссоц (диктор национальных новостей ВВС) Принц Чарльз Мадонна

Заключительным шагом в анализе данных на этапе 1 исследования было определение того, какие фигуры упоминались наиболее часто в каждой национальной модели, и затем отбор имен для перехода к этапу 2 исследования для каждой страны. В табл. 8-1 перечислены политические и общественные деятели, чьи имена были использованы в инструментарии.

## Этап 2

*Инструментарий исследования.* Этот этап исследования состоял из трех частей: первая – сбор данных относительно демографических характеристик респондентов (например, возраст, национальность, пол). Во второй части выявлялась заинтересованность респондентов и их информированность в области политики. Третья, ключевая, часть обзора была связана с анализом оценок блока черт из 40 элементов. Респондентов сначала просили указать, используя аналогию со стандартным 100-градусным термометром, их общие оценки различных общественных фигур, перечисленных в полученном ими варианте исследования (табл. 8-1). Им говорили, что интервал от 0 до 50 условных градусов обозначает прохладное отношение к оцениваемой фигуре, интервал от 50 до 100 – теплые чувства. Эта работа сопровождалась оценкой черт – по одной на каждого оцениваемого публичного деятеля. Респондентов просили указать, соответствует ли каждая из характеристик блока их впечатлению от общественной фигуры. Каждый рейтинг имел интервал в 5 баллов с крайними точками «очень хорошо подходит» и «не подходит совершенно» и средней оценкой – «подходит в целом». Общественные фигуры были расположены в произвольном порядке, причем первым в каждом исследовании был выбран политик из числа трех национальных политических деятелей страны респондента. Случайно отобранной половине участников общественные деятели были предъявлены в описанном порядке; другой половине – в обратном порядке.

*Параметры выборки и процедура отбора.* Инструментарий исследования этапа 2 был использован 259 канадскими, 263 американскими и 177 британскими респондентами. Все канадские респонденты являлись студентами в Университете Уилфрида Лоуриера, завершившими исследование во время обучения весной 1993 г. Средний возраст канадских респондентов составлял



24,7 года; в том числе 55% – женщины, 86% – родившиеся в Канаде и вне территории Канады и прожившие в ней в среднем 10,8 лет.

Американскими респондентами были 194 студента Университета Штата Миннесота, участвовавшие в исследовании во время обучения весной 1993 г. И еще 69 студентов, отвечавших на вопросы, распространенные в Университете штата Миннесота осенью 1993 г. Средний возраст американских респондентов составил 24,1 года<sup>3</sup>; в том числе 58% – женщины, 85% – родившиеся в Соединенных Штатах и те, кто родился вне территории США и прожил здесь в среднем 10,8 лет.

Среди 177 британских респондентов 85 были студенты Университета Саррей, 66 – Университета города Бат и 26 – Университета города Экситер. Все британские респонденты участвовали в исследовании летом 1993 г., большей частью во время занятий. Средний возраст британских респондентов составил 21,8 года; в том числе 61% женщины, 87% – родившиеся в Великобритании и лица иностранного происхождения, прожившие в Великобритании в среднем 8,2 лет. Во всех случаях исследования проводились под управлением авторов или старших аспирантов. Те исследования, которые проводились не в классе, проходили во время занятий индивидуально или в малых группах в лабораторных условиях. Респондентам говорили, что исследование связано с их отношением к политикам и их восприятием политических и неполитических общественных фигур. Студентов просили не обсуждать вопросы и ответы с кем-либо до или после завершения обзора. Наконец, им сказали, что ответы строго конфиденциальны и будут использоваться только в обобщенной форме.

## Результаты

### Модель измерения

Основная задача анализа состояла в том, чтобы определить, есть ли общие переменные в оценках политических лидеров. Стратегия заключалась в том, чтобы разработать модель, которая адекватно описывала суждения одной выборки, а затем, если возмож-

<sup>3</sup> Средний возраст канадских и американских респондентов был кое-где выше, чем у респондентов на этапе 1 и британских респондентов – на этапе 2. Это было вызвано тем, что выборки включали большую часть студентов старших курсов и студентов-заочников.

но, оценить степень ее применимости к другим двум выборкам. С этой целью на общей основной структуре был проведен кластерный и факторный анализ данных о трех внутривыборочных лидерах США (Билл Клинтон, Джордж Буш и Дэн Куэйл). Выявились три поддающиеся толкованию фактора, которые описывали структуру этих политических образов. Два из трех факторов пересекались с суммарными чертами «компетентности» и «честности», также обычно выделяемыми в литературе. Третий включал такие привлекательные социальные атрибуты, как «очаровательный», «красивый», «нескучный» и «харизматический»; эти свойства были объединены в термин «харизма». Рабочие измерения этих переменных мы описали следующими чертами:

Подшкала «честности»	(не) нечестный, (не) незаботливый, прямой, ответственный
Подшкала «компетентности»	интеллектуальный, трудолюбивый, целеустремленный, преданный
Подшкала «обаяния»	очаровательный, красивый, харизматический

Проверка осуществлялась средствами факторного анализа (*LISREL*) для оценки совместимости этой модели измерения с суждениями выборки американских студентов о Б. Клинтоне, Дж. Буше и Д. Куэйле. После разрешения корреляционной ошибки для нескольких пар черт совместимость была достигнута во всех трех случаях (табл. 8-2). Для каждого из трех лидеров индекс  $\chi^2 / df$  был ниже 1,3; отрегулированный индекс хорошей совместимости (*AGFI*) был гораздо ниже 1,00; значимость черт оставалась на высоте обозначенного фактора и, с двумя незначительными исключениями, практически не отличалась от нуля по двум другим.

Убедившись, что модель адекватно описывает суждения американских студентов относительно их внутривыборочных лидеров, мы исследовали ее уместность для канадских и британских студентов. Мы снова использовали *LISREL*, чтобы оценить, насколько подходит трехфакторная модель к суждениям о внутривыборочных лидерах в обеих странах. Все черты трех канадских лидеров замечательно подошли под отобранные факторы и незначительно подошли под два других. С некоторой допустимой ошибкой корреляции сходство было признано (для Б. Малруни –  $\chi^2 = 46,20$ ,  $df = 40$ ,  $p = 0,23$ , для Ж. Кретьена – от  $\chi^2 = 52,44$ ,  $df = 37$ ,  $p = 0,05$ ; для О. Маклафлина  $\chi^2 = 51,93$ ,  $df = 37$ ,  $p = 0,04$ ). В слу-

Таблица 8-2

**Анализ подтверждающих факторов оценок  
респондентами США внутриполитических лидеров**

	Билл Клинтон			Джордж Буш			Дэн Куэйл		
	Харизма	Компетентность	Честность	Харизма	Компетентность	Честность	Харизма	Компетентность	Честность
Очаровательный	0,76	-	-	0,83	-	-	0,80	-	-
Привлекательный	0,98	-	-	0,72	-	-	0,67	-	-
Харизматичный	0,91	-	-	0,90	-	-	0,92	-	-
Талантливый	-	0,82	-	-	0,82	-	-	0,98	-
Трудолюбивый, прилежный	-	0,63	-	-	0,65	-	-	0,95	-
Умный	-	0,49	-	-	0,51	-	-	0,68	-
Целеустремленный	-	0,81	-	-	0,66	-	-	0,95	-
Ответственный	-	-	0,90	-	0,59	0,24	-	-	0,84
(Не) нечестный	-	-	0,78	-	-	0,73	-	-	0,64
(Не) незаботливый	0,18	-	0,44	-	-	0,69	-	-	0,44
Прямой	-	-	0,79	-	-	0,89	-	-	69
Фи-коэффициенты (phi coefficients)	← 0,52 →			0,54 →			← 0,66 →		
	← 0,96 →			← 0,76			← 0,80 →		
	← 0,36 →			← 0,73 →			← 0,63 →		
	46,27 (df=38, p=0,17)			46,42 (df=37, p=0,14)			45,33 (df=35, p=0,11)		
GFI	0,94			0,94			0,94		
	261			255			243		

чае с тремя британскими лидерами сопоставимое сходство было достигнуто только с двумя девиантными наборами (черта «ответственный» на подшкалах «харизмы» и «честности» для Дж. Мейджора и «(не)нечестный» на подшкалах «харизмы» и «честности» – для М. Тэтчер) в дополнение к допустимости некоторой корреляционной ошибки (для Дж. Мейджора –  $\chi^2 = 48,11$ ,  $df = 0,39$ ;  $p = 0,39$ ; для М. Тэтчер – от  $\chi^2 = 46,71$ ;  $df = 36$ ;  $p = 0,11$ ; для Дж. Смита –  $\chi^2 = 49,18$ ;  $df = 36$ ;  $P = 0,07$ ).

Для всех «домашних» лидеров во всех трех странах корреляции этих факторов (хи-квадраты) были достаточно сильны, обыч-

но в пределах от 0,50 до 0,80, и в ряде случаев даже превышали 0,90. Стюарт и Кларк (Stewart & Clarke, 1992) утверждали, что образы более ярких и стабильных лидеров должны показать большую дифференциацию, и это, конечно, имеет место во всех трех этих примерах. Средняя интеркорреляция между тремя этими факторами составила 0,64 для «старых» внутриполитических лидеров или лиц, близких к власти (Б. Малруни и Ж. Кретьен – в Канаде, Дж. Буш и Б. Клинтон – в Соединенных Штатах и М. Тэтчер и Дж. Мейджор – в Великобритании); для менее ярких лидеров (О. Маклафлин – в Канаде, Д. Куэйл – в Соединенных Штатах и Дж. Смит – в Великобритании) средняя корреляция между членами совокупности составила 0,73.

Для каждой из этих трех дополнительных шкал был создан свой индекс путем обращения баллов негативных характеристик (таких, как, например, «нечестный») и путем подсчета нижних значений черт, связанных с данной подшкалой. Все метрические характеристики подшкал были приведены к диапазону от 0 до 1, в котором самые высокие оценки означали общие черты. Баллы в этих индексах для каждой политической фигуры страны представлены в табл. 8-3 наряду со средними показателями «термометра» для каждой целевой фигуры.

Таблица 8-3

**Оценка американскими, канадскими и британскими респондентами всех целевых фигур и общий рейтинг внутриполитических лидеров для каждой страны**

Целевая фигура	Оценка «термометра»	Факторы			N
		Харизма	Компетентность	Честность	
<i>Американские респонденты</i>					
Клинтон	54,29 (24,55)	0,62 (0,22)	0,74 (0,18)	0,61 (0,23)	261
Буш	44,92 (26,49)	0,48 (0,23)	0,72 (0,18)	0,56 (0,22)	255
Куэйл	29,64 (22,56)	0,45 (0,23)	0,45 (0,22)	0,48 (0,20)	243
Тэтчер	51,94 (22,45)	0,51 (0,20)	0,81 (0,16)	0,69 (0,17)	246
Ельцин	54,93 (19,23)	0,49 (0,18)	0,80 (0,16)	0,68 (0,16)	242
Ратер	51,00 (22,62)	0,63 (0,21)	0,77 (0,17)	0,68 (0,18)	247

Целевая фигура	Оценка «термометра»	Факторы			N
		Харизма	Компетентность	Честность	
<i>Американские респонденты</i>					
Принц Чарльз	31,28 (20,11)	0,44 (0,23)	0,47 (0,21)	0,44 (0,19)	250
Мадонна	40,60 (26,71)	0,59 (0,20)	0,72 (0,20)	0,66 (0,23)	254
<i>Канадские респонденты</i>					
Марлуни	37,44 (26,05)	0,44 (0,25)	0,63 (0,21)	0,49 (0,22)	256
Кретъен	45,45 (20,69)	0,39 (0,21)	0,70 (0,18)	0,61 (0,17)	228
Маклафлин	38,07 (21,10)	0,37 (0,21)	0,65 (0,19)	0,60 (0,18)	203
Клинтон	57,98 (21,47)	0,74 (0,21)	0,80 (0,15)	0,69 (0,18)	244
Тэтчер	52,72 (20,09)	0,47 (0,17)	0,83 (0,15)	0,68 (0,19)	232
Ельцин	51,67 (17,10)	0,44 (0,20)	0,80 (0,15)	0,61 (0,17)	221
Робертсон	57,69 (18,03)	0,62 (0,19)	0,76 (0,16)	0,73 (0,16)	173
Принц Чарльз	37,91 (21,12)	0,46 (0,25)	0,54 (0,21)	0,52 (0,21)	251
Мадонна	42,13 (28,62)	0,54 (,18)	0,71 (0,21)	0,64 (0,24)	251
<i>Британские респонденты</i>					
Мейджор	38,67 (23,29)	0,26 (0,20)	0,57 (0,19)	0,57 (0,20)	174
Тэтчер	36,35 (28,18)	0,41 (0,19)	0,82 (0,14)	0,51 (0,22)	171
Смит	44,38 (18,34)	0,38 (0,19)	0,67 (0,17)	0,62 (0,17)	158
Клинтон	46,67 (17,35)	0,64 (0,16)	0,68 (0,19)	0,58 (0,21)	169
Ельцин	49,20 (16,80)	0,42 (0,19)	0,80 (0,15)	0,58 (0,16)	166
Сисон	47,59 (17,96)	0,51 (0,20)	0,70 (0,17)	0,65 (0,18)	136
Принц Чарльз	39,78 (21,54)	0,34 (0,21)	0,64 (0,22)	0,61 (0,20)	174

Целевая фигура	Оценка «термометра»	Факторы			N
		Харизма	Компетентность	Честность	
Мадонна	37,23 (23,49)	0,42 (0,17)	0,69 (0,20)	0,61 (0,23)	174
<i>Суммарная оценка анутриполитических лидеров</i>					
США	43,25 (26,55)	0,52 (0,24)	0,64 (0,23)	0,55 (0,22)	759
Канада	40,29 (23,67)	0,40 (0,22)	0,66 (0,20)	0,56 (0,20)	687
Великобритания	39,67 (23,97)	0,35 (0,20)	0,69 (0,19)	0,56 (0,21)	503

## Содержание образов общественных фигур

Таблица 8-3 показывает, что в оценках данных трех студенческих выборок существует много общепринятых образов. Во-первых, студенты всех трех выборок дали негативные оценки своих «домашних» лидеров. Действительно, среди девяти национальных политиков, ранжированных респондентами, только у Б. Клинтона средний балл оказался выше среднего показателя шкалы – равного 50 баллам. Иностранцы оценивались выше внутренних во всех трех странах, как и ведущие теленовостей. Другие неполитические фигуры – принц Чарльз и Мадонна – получили негативные оценки в силу того, что они ассоциировались с внутривнутриполитическими лидерами.

Выявились также общие образцы в использовании трех итоговых признаков. Например, для и политических и неполитических фигур наивысшей во всех трех странах была шкала «компетентности», следом за ней шла шкала «честности». Оценки «харизмы» различались гораздо больше и больше зависели от специфики оцениваемых фигур. Как мы ожидали от общественных фигур, отобранных в значительной степени благодаря их сильному позитивному образу, дикторы телевизионных новостей в каждой стране получили высокие баллы во всех трех измерениях имиджа. Среди политиков только Б. Клинтон получил сравнительно положительный имидж, причем во всех трех выборках.

При сравнении композиций внутривыборочных профилей трех национальных групп (табл. 8-3) нас поражает наличие общего межгруппового алгоритма оценки. Средние итоговые оценки по трем выборкам различаются только в отношении «харизмы», причем американские национальные лидеры в итоге выигрывают у канадских и особенно у британских коллег. Возможно, это связано в большей степени с конкретными оцениваемыми фигурами, возможно, отражает часто используемый акцент в политической жизни США на привлечение кандидатов с мощными представительскими навыками и телегеничностью. В подтверждение этой догадки мы обращаем внимание на то, что канадская и американская выборки позитивны и схожи в своих оценках Б. Клинтона по шкале «харизма».

### Отдельные черты в политической оценке

Если в познавательных оценках, сделанных этими тремя выборками студентов, есть очень много схожего, то существуют ли различия в данных ими оценках общественных фигур? Перед тем как обратиться к этим вопросам, мы понизили оценки «термометра» для каждой общественной фигуры по трем итоговым личностным переменным. Таблица 8-4 резюмирует анализ для каждой политической фигуры. Поскольку метрический интервал для каждой шкалы черт находился в диапазоне от 0 до 1, а значения шкалы переменных независимого измерения – от 0 до 100 баллов, то нестандартизированные коэффициенты регрессии в табл. 8-4 показывают изменения оценок «термометра», связанные с переходом от наименее ценной к наиболее ценной черте в каждом личностном факторе.

Таблица 8-4

#### Одинарная регрессия меньших квадратов шкалы термометра для трех итоговых личностных факторов

	Константа	Харизма	Фактор компетентности	Честность	R <sup>2</sup> для уравнения	N
Клинтон (США)	-13,10**	18,95**	48,81**	32,01**	0,52***	261
Буш (США)	-20,27**	25,85**	36,60**	47,19**	0,55***	255
Куэйл (США)	-3,69	12,73*	32,47**	27,07**	0,37***	243

Продолжение таблицы 8-4

	Константа	Харизма	Фактор компетентности	Честность	R <sup>2</sup> для уравнения	N
Малруни (Канада)	-15,98***	14,19**	31,46***	55,84***	0,54***	256
Кретьен (Канада)	-8,71	15,39*	41,10***	31,78***	0,41***	228
Маклафлин (Канада)	-6,14	28,78***	30,45***	22,95*	0,40***	203
Мейджор (Великобритания)	-10,84***	32,75***	43,47***	28,46***	0,62***	174
Тэтчер (Великобритания)	-35,95***	34,17***	31,62***	63,46***	0,56***	171
Смит (Великобритания)	-0,51	1,48	43,63***	24,36*	0,35***	158
Клинтон (США)	-13,10**	18,95***	48,81***	32,01***	0,52***	261
Клинтон (Канада)	-7,16	26,81***	23,48**	38,43***	0,40***	244
Клинтон (Великобритания)	0,91	14,23**	34,17***	23,13**	0,38***	169
Тэтчер (США)	-2,47	28,51***	12,66	42,91***	0,33***	246
Тэтчер (Канада)	-4,21	16,82**	16,95*	51,42***	0,36***	232
Тэтчер (Великобритания)	-35,95***	34,17***	31,62***	63,46***	0,56***	171
Ельцин (США)	3,24	20,45***	21,65**	35,67***	0,32***	242
Ельцин (Канада)	7,37	13,56*	27,53***	29,12***	0,27***	221

Продолжение таблицы 8-4

	Константа	Харизма	Фактор компетентности	Честность	$R^2$ для уравнения	N
Ельцин (Великобритания)	3,16	7,14	42,06***	19,50*	0,29***	166
Ратер (США)	-7,76	26,94***	3,66	57,31***	0,37***	247
Робертсон (Канада)	12,49	11,15	17,99	33,73***	0,23***	173
Сисонс (Великобритания)	8,52	28,44***	12,07	24,80***	0,26***	136
Принц Чарльз (США)	6,15	19,30***	22,84**	13,65	0,22***	250
Принц Чарльз (Канада)	13,65***	25,23***	11,55	12,35	0,21***	251
Принц Чарльз (Великобритания)	7,13	38,00***	4,61	27,50**	0,33***	174
Мадонна (США)	-21,91***	36,00***	13,62	47,70***	0,36***	254
Мадонна (Канада)	-14,22*	43,70***	19,93*	29,06***	0,30***	251
Мадонна (Великобритания)	7,40	29,83***	3,36	24,56**	0,17***	174

Примечание. Данные факторных коэффициентов, указанные в графах, являются не стандартизованными в  $b$ -весах. Так как метрический диапазон фактора варьирует от 0 до 1 и шкала оценок термометра находится в пределах от 0 до 100,  $b$ -веса представляют изменения в оценках термометра, связанные с переходом от самых низких к наивысшим оценкам в каждом из факторов. Б. Клинтон (США) и М. Тэтчер (Великобритания) появляются дважды для облегчения сравнения в группах.

\*  $p < 0,05$ , \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$

В табл. 8-4 показано, что модель, считающая «харизму», «компетентность» и «честность» параметрами, позволяющими предсказать общую оценку, важна во всех случаях, но ее адекватность (что отражено в параметре  $R^2$ ) в объяснении вариаций оценок является гораздо более высокой для ярких политиков, чем для менее известных политиков и для неполитических фигур. В студенческих выборках ведущие политики ограничены главами или прежними главами соответствующих правительств (Дж. Буш и Б. Клинтон – в Соединенных Штатах, М. Тэтчер и Дж. Мейджор – в Великобритании и Б. Малруни – в Канаде). Коэффициенты  $R^2$  для этих президентов и премьер-министров устойчиво находится в диапазоне 0,50–0,60, в то время как для всех других политиков – значительно ниже (обычно в диапазоне 0,35–0,40); для неполитических фигур соответствие этих личностных оценок еще слабее.

Это означает, во-первых, что созданная нами трехфакторная модель в большой степени сходна с политическими оценками во всех трех выборках, но этот вывод в меньшей степени относится к оценке неполитических фигур – например, ведущих новостей и деятелей шоу-бизнеса. Во-вторых, результаты говорят, что, по крайней мере для этих студенческих выборок, образы политиков четко проявлены и организованы только для наиболее заметных и ярких политиков страны.

Коэффициенты регресса в табл. 8-4 указывают, что в пределах выборки одной страны были сходные определения оценочных критериев лидеров, но ни в одной из выборок не использовалась общая генерализованная формула для всех трех внутривыборочных лидеров. Вероятно, наиболее очевидное различие «в пределах когорты» является аномальным образцом «надбавки» для наименее известного политического деятеля. Уравнения для Д. Куэйла (бывший вице-президент США), О. Маклафлина (лидер так называемой «третьей канадской национальной партии») и Дж. Смитта (лидер лейбористской оппозиции Великобритании) существенно отличаются от уравнений для двух других членов соответствующих когорт. Для этих менее существенных фигур оценка «харизмы» оказалась намного ниже в американской и британской выборках и гораздо выше – в канадской; более того, для этих фигур оценки «честности» также оказались значительно ниже соответствующих оценок их более известных политических коллег.

Второе явное различие, общее для всех трех выборок, касается оценки фактора «честности». Во всех трех странах старые политические лидеры (Дж. Буш, Б. Малруни и М. Тэтчер) снискали больше уважения, чем их более молодые политические коллеги – благодаря уже проявленной ими честности. Если действительно дело обстоит именно так, то этот факт может иметь довольно интересное применение в процессе совершенствования имиджей политиков, длительное время находящихся на политической арене.

Для статистического подтверждения того, что наш импрессионистский анализ отражает важные различия внутри когорт, мы сначала проверили эталонную модель, которая устанавливала параллельные уравнения регресса для трех лидеров каждой когорты. Модель LISREL 8 использовалась для проверки гипотезы о том, что коэффициенты регресса для всех трех лидеров национальной когорты были равны, при условии что константы ( $\alpha$ s) в уравнениях могут не присутствовать (Joreskog & Sorbom, 1993). Как мы и ожидали, тест  $\chi^2$  для каждой выборки показал, что эта модель плохо подходит под данные (при  $df = 8$  в каждом случае значения  $\chi^2$  были 32,51 (США), 24,68 (Канада) и 84,61 (Великобритания)). Затем мы изменили модель таким образом, чтобы коэффициенты «харизмы» и «честности» наименее ярких лидеров (Д. Куэйл, О. Маклафлин и Дж. Смит) не были обязательно равны соответствующим коэффициентам других лидеров и, таким образом, чтобы коэффициент «честности» «старого» лидера в каждой когорте также не был обязательно равен значению соответствующего коэффициента других. Результаты этого теста подтвердили, что наименее яркие лидеры каждой страны были оценены различными сочетаниями этих факторов: «честность» была менее значима для малоизвестных лидеров, а «харизма» для менее известных фигур имела различную значимость и зависела от страны (в большей мере в Канаде, в меньшей – в США и Великобритании).

Наибольшая значимость фактора «честности» оказалась в оценке лидеров-ветеранов, поэтому результаты были смещены. Для оценок М. Тэтчер по британской выборке оценка «честности» была гораздо выше той же оценки у Дж. Мейджора. В американской и канадской выборках, однако, различия в оценке между Дж. Бушем и Б. Клинтон и между Б. Малруни и Ж. Кретьеном не были статистически значимы. Национальные модели, переписанные заново для того, чтобы отразить эти отличия, хорошо со-

ответствовали данным всех трех выборок (для американской выборки –  $\chi^2 = 5,13$  при  $df = 4$  ( $p < 0,27$ ); для канадской выборки –  $\chi^2 = 8,04$  при  $df = 6$  ( $p < 0,23$ ); для британской выборки –  $\chi^2 = 1,40$  при  $df = 4$  ( $p < 0,84$ )).

Интересный вопрос касается существования межнациональных различий или по крайней мере различий между выборками относительной важности этих трех итоговых черт (табл. 8-4). В силу описанных выше различий «в пределах когорты» трудности создания обобщений не должны вызывать удивления. Однако в силу обнаруженного нами факта параллельности уравнений регрессии для двух самых ярких фигур в каждой из национальных когорт (за исключением оценки «честности» для М. Тэтчер) эти «яркие внутренние» уравнения могут рассматриваться в качестве основы для национальных (по крайней мере в рамках выборки) «внутриполитических моделей» – или базы для сравнения оценочных критериев между выборками.

Как и ранее, анализ LISREL использовался для проверки на эквивалентность или параллельность регрессий. В отношении американской и канадской когорт (Дж. Буш, Б. Клинтон, Б. Малруни и Ж. Кретьен) анализ показал, что регрессии для этих четырех политиков могут считаться параллельными ( $\chi^2 = 15,34$ ,  $df = 12$ ;  $p = 0,22$ ). «Внутренние политические модели» суждений для американской и канадской студенческих выборок отличались друг от друга весьма незначительно.

Расширение сравнения путем включения в него оценок данных британской выборки по Дж. Мейджору и М. Тэтчер значительно усложнило анализ. Простое добавление к североамериканской когорте либо одной из этих фигур, либо обеих сразу в сравнительном анализе LISREL указывает на то, что североамериканская модель оценок не подходит. Это видно на примере более высоких оценок «харизмы» их внутриполитических лидеров, данных британскими респондентами по сравнению с их североамериканскими коллегами. Кроме того, то значение, которое они придают «честности» М. Тэтчер, значительно больше зафиксированных значений любого другого лидера этих трех когорт. При объединении разных британских моделей в одну все 6 регрессионных уравнений становятся совместимыми. Таблица 8-5 показывает нам резюэ этого регрессивного сравнения шести лидеров.

Таблица 8-5

**LISREL Регрессивная модель оценок «термометра» итоговых черт шести ярких политических лидеров**

Политический лидер страны	Константа $\alpha$	Харизма	Компетентность	Честность	$F^2$ для уравнения
Клинтон	-11,35	20,10	38,37	40,63	0,52
Буш	-15,11	20,10	38,77	40,63	0,49
Малруни	-15,49	20,10	38,77	40,63	0,50
Кретъен	-14,03	20,10	38,77	40,63	0,46
Мейджор	-14,19	30,11	38,77	40,63	0,63
Тэтчер	-40,16	33,18	38,77	61,65	0,56
Проверка пригодности модели шести лидеров: $\chi^2=19,49$ ( $df=12$ , $p=0,08$ )					

*Примечание.* Оценки «харизмы», «компетентности» и «честности» – нестандартизированные веса регресса. Модель LISREL принудительно приравнивала все коэффициенты регресса, кроме коэффициента «харизмы» для Дж. Мейджора и коэффициентов «харизмы» и «честности» – для М. Тэтчер. Модель также не обязывала константы ( $\alpha$ ) быть одинаковыми в уравнениях, а также не ограничивала цену ошибки для переменной «термометра» быть одинаковой во всех уравнениях.

### Критерии оценки: иностранные лидеры против внутриполитических публичных фигур

Каждая из трех выборок оценивала несколько лидеров, являющихся иностранными по отношению к стране выборки: Борис Ельцин (Россия) (для всех трех выборок), Билл Клинтон (британская и канадская выборки) и Маргарет Тэтчер (американская и канадская выборки).

Сравнения оценочных критериев, используемых в этих исследованиях, могут углубить наше понимание процесса политической оценки. Мы уже видели, что все три студенческие выборки имели тенденцию рассматривать иностранных политиков более позитивно, чем собственных, но когнитивная база оценок иностранных лидеров была менее четко сформулирована (что подтверждается более слабыми значениями  $R^2$ ). До какой степени каждая из выборок использует оценки своих «внутренних лидеров» при оценке иностранных политических фигур?

Чтобы исследовать этот вопрос, мы изучили изменения степени удовлетворительности каждой из «внутриполитических моделей» при рассмотрении каждого иностранного лидера по очереди частью той же самой когорты. Например, мы поставили вопрос:

существенно ли повлияет включение оценок Б. Клинтона для канадской выборки на оценки Б. Малруни и Ж. Кретъена, если учесть очень хорошую статистическую совместимость, полученную нами в уравнениях Малруни и Кретъена? Если после этого совместимость не ухудшится при условии, что коэффициент «удовлетворительности» статистических данных  $\chi^2$  заметно не увеличится, – мы могли бы предположить, что канадская выборка использовала то же самое соединение этих итоговых черт и для своей страны, и для иностранных государств.

Результаты этого упражнения оказались смешанными. В канадском варианте «внутренняя модель» работала довольно хорошо: добавление уравнений Б. Клинтона или М. Тэтчер к сравнению регрессий не дало нам значительного роста  $\chi^2$  (для Б. Клинтона  $\chi^2$  увеличился до 4,93 при  $df = 3$ ; для Тэтчер  $\chi^2$  вырос до 3,4 при  $df = 3$ ). Однако добавление уравнения Б. Ельцина имело существенный эффект ( $\chi^2$  увеличился до 9,91 при  $df = 3$ ), что практически полностью вызвано более слабым акцентом на факторе «честность» при оценке российского президента.

«Внутренняя модель» США (основанная на уравнениях Дж. Буша и Б. Клинтона) оказалась плохо совместимой с уравнениями М. Тэтчер и Б. Ельцина. В обоих случаях их присутствие вызвало незначительное увеличение  $\chi^2$  (для Тэтчер  $\chi^2$  увеличился до 9,35 при  $df = 3$ ; для Ельцина  $\chi^2$  увеличился до 10,19 при  $df = 3$ ), и в обоих случаях этим различием мы были практически полностью обязаны слабому вниманию оценке компетентности при оценке американской выборкой этих иностранных фигур.

Наконец, британская «внутренняя модель» была плохо совместима с оценками Б. Клинтона и Б. Ельцина британской выборкой (для Б. Клинтона  $\chi^2$  увеличился до 15,10 при  $df = 3$ ; для Б. Ельцина  $\chi^2$  увеличился до 16,69 при  $df = 3$ ). Для каждого из иностранных лидеров «харизма» и «честность» были менее важными факторами, чем для ярких «домашних» лидеров.

### Критерии оценки: политические фигуры в сравнении с неполитическими общественными деятелями

Очевидно, модель измерения для этого исследования была создана для того, чтобы выделить существенные критерии, использованные в наших выборках при описании и оценке *политиков*.



Однако будет полезно задаться вопросом, можно ли применить нашу модель вне области политиков. Станут ли респонденты использовать различные критерии или различное сочетание этих критериев для оценки таких неполитических фигур, как ведущие теленовостей, принц Чарльз, или представительница шоу-бизнеса Мадонна?

В табл. 8-4 показано, что критерии не могут быть применены к оценкам таких фигур, также как заметных политических деятелей. Например, если при оценке практически всех политиков фактор компетентности был существенным, то для оценки неполитических фигур он оказался весьма незначительным. Аналогично намного более слабые  $R^2$ -коэффициенты для уравнений регрессии всех неполитиков говорят о том, что, возможно, имеются другие критерии для оценки этих фигур, которые мы не включили в нашу модель.

Систематическое сравнение уравнений регрессии неполитиков с такими же уравнениями их видных политических коллег подтверждает тот факт, что калькуляция оценок внутренних политических деятелей во всех трех выборках в этой области неприменима. Как отмечено, фактор «компетентности» не имеет большого значения для оценки неполитических деятелей; «харизма», как правило (и это, в общем, понятно), гораздо более важна для оценки, например, Мадонны; а важность фактора «честности», хотя бывающего крайне редко незначительным, в этих трех выборках серьезно варьирует.

## Обсуждение результатов

Результаты этого исследования вносят вклад в понимание тех основ, на которые опираются люди для описания и оценки политиков. Некоторые выводы требуют комментариев и уточнений. Во-первых, наше исследование подтверждает тезис о том, что параметров оценки политиков относительно немного; более того: политические оценки в различных культурных и институциональных средах суммирует разумный общий набор черт. Наша модель измерения – выделяющая «харизму», «компетентность» и «честность» как центральные параметры образа – первоначально создавалась для того, чтобы выяснить, определяется ли отношение американской выборки к трем внутриполитическим деятелям (Дж. Буш, Б. Клинтон и Д. Куэйл) общей базовой структурой. Мы

получили положительный ответ. Кроме того, мы установили, что модель адекватно описала эмоции в канадской и британской выборках при оценке собственных внутриполитических лидеров.

Вторым заслуживающим внимания выводом является обнаруженная нами степень сходства профилей политической личностных оценок, которые дали эти выборки. Хотя респонденты всех трех стран не были позитивно настроены по отношению к своим лидерам (не считая Б. Клинтона), оказалось, что они неохотно соглашались описать отрицательные характеристики этих людей. Так, например, суждения о «компетентности» лидера были устойчиво высоки в среднем во всех трех странах, а средние оценки «честности» лидера не были заметно ниже. Даже Брайан Малруни – чья карьера в качестве премьер-министра Канады проходила под знаком беспокойства о доверии и чья партия в течение всего исследуемого года пережила самое большое поражение в канадской истории – не получил сильных негативных оценок по критерию «честность». Лишь оценка «харизмы» в данном случае оказалась заметно изменчивой и устойчиво негативной как внутри когорты лидеров, так и между ними. Стабильно более высокие оценки «харизмы» американских лидеров могут отражать одно из немногих системных различий в оценке, выявленное в данном исследовании. Несмотря на то что партии во всех трех системах ищут лидеров с такими признаками, как «обаяние» и «привлекательность», большинство наблюдателей признает, что американская избирательная сцена с длительным процессом назначения кандидатов делает обладание такими характеристиками фактически главной предпосылкой успеха.

Возможно наиболее интересные вопросы, заданные в этом исследовании, касались относительной важности, которую респонденты придали этим конечным чертам при их оценке политиков. нас беспокоило два момента. Первый: существует ли общая модель черт, которую каждая из выборок стремится использовать при оценке своих внутриполитических лидеров? Второй: если она и существует, то есть ли между выборками различия в природе этих родовых моделей? Действительно, мы обнаружили слабые свидетельства верности модели во всех трех случаях, когда она применялась ко всем трем членам когорты лидеров. Однако имелось впечатляющее свидетельство общности структуры при ограничении анализа двумя наиболее яркими членами каждой когор-

ты – Дж. Буш и Б. Клинтон в Соединенных Штатах, Б. Малруни и Ж. Кретьен – в Канаде, или Дж. Мейджор и М. Тэтчер – в Великобритании. Наш статистический анализ показал, что лишь только с одним скромным исключением (большой акцент на «честность» при оценке М. Тэтчер) значение, придаваемое этим итоговым чертам, было в основном одинаковым для каждой пары внутренних лидеров.

Причина или причины этой нашей находки не могут быть выявлены с какой бы то ни было долей уверенности, но сочетание двух объяснений кажется вероятным. Во-первых, эти общие критерии оценки могут хорошо отражать приоритеты каждого образца в оценке представителей высшего политического звена. Существование таких ролевых приоритетов или общих оценочных программ было документально подтверждено в американском (*Miller et al.*, 1986) и канадском политических контекстах (*Brown et al.*, 1988). Эти приоритеты совместимы с моделями формирования впечатления, основанными на схемах (*Fiske & Taylor*, 1991; *Lau*, 1986). Во-вторых, создание такой сложной схемы для каждого лидера может потребовать такого уровня информации и опыта, который трудно реально обеспечить. Действительно, учитывая слабую мотивацию граждан и неоднозначную политическую среду, модель может по существу быть сохранена только для тех, кто имеет высокие видимыми результаты и занимает ответственные политические позиции. Этот тезис вступает в противоречие с межнациональными результатами, основанными на слабой информированности населения о политических проблемах, находящихся в области их ответственности (*Delli Carpini & Keeter*, 1996; *Neuman*, 1986).

Если на самом деле существуют общие модели политических оценок для каждой выборки (хотя модели были ограничены только наиболее яркими внутренними лидерами), то разумно задать вопрос о том, в какой мере модели, используемые в трех различных политических системах и включающие три различные когорты лидеров, похожи (или непохожи). В целом наше исследование этого вопроса подтверждает, что три выборки демонстрируют много общего в том, как респонденты оценивают лидеров страны, и соответственно – демонстрируют мало различий. Особенно это касается канадской и американской выборок, где фактически то же самое соединение критериев черт применяется при оценке американскими респондентами Б. Клинтона и Дж. Буша, как и при оцен-

ке канадскими респондентами Б. Малруни и Ж. Кретьена (и Б. Клинтона). Отличие британской комбинации личностных критериев отразилось в одном аспекте: «харизма» двух британских лидеров (М. Тэтчер и Дж. Мейджор) была, по оценке наших британских респондентов, значительно важнее. В североамериканской модели «харизма» стояла на третьем месте по важности; в британской же модели она конкурировала с «компетентностью». Трудно объяснить, почему так происходит. Возможный ответ – опыт последних лет, влияние какого-либо лидера прошлого этой страны, которые могли заставить публику более внимательно подходить к оценке этого специфического признака. Однако если этим лидером была М. Тэтчер, то она не оказала того же влияния на иностранных наблюдателей: ни канадская, ни американская выборки не сделали такого же акцента на ее «харизме». Но есть и другие объяснения культурного характера: возможно, при оценке своих общественных деятелей британские респонденты придали больше значения очарованию и социальным навыкам. Несмотря на то что Джон Смит составляет исключение из этого правила, мы выявили, что британская выборка сделала больший акцент на этом факторе в оценках всех британских фигур (М. Тэтчер, Дж. Мейджора, ведущего теленовостей Питера Сисонса и принца Чарльза), чем североамериканские выборки в оценке их ролевых фигур.

Модель исследования, выбранная для этого проекта, позволила нам задать два дополнительных вопроса о возможности обобщения оценочных моделей выборок. Первый касался возможности генерализации вне круга внутренних лидеров. Возможно ли, чтобы респонденты использовали по сути одну и ту же модель при оценке и собственных и иностранных лидеров? В общем и целом – «нет», и причина, вероятно, та же самая, что была указана в отношении менее видных политиков: обычно информации, необходимой для оценки общественных деятелей, бывает явно недостаточно, а цена информации часто определяет мотивацию респондентов. Поэтому оценка таких деятелей обычно основывается на более идеосинкретичных суждениях, и эти оценки имеют тенденцию быть менее обоснованными когнитивно. Канадский пример в этом отношении можно считать исключением, подтверждающим правило. Большинство обозревателей англоговорящего канадского общества признают факт существования растущего воздействия американских средств массовой информации на культуру Канады. По-

этому канадцы не только знакомы с иностранными фигурами (особенно с президентом США), но и более подвержены их влиянию.

Второй аспект исследования возможности генерализации касается использования «внутриполитических моделей» для понимания оценок неполитических фигур. Выводы, сделанные нами в ходе этого исследования, достаточно скромны. Часть результатов говорит о том, что оценка неполитических фигур базируется на процессах, отличных от выявленных в нашем исследовании. Естественно оценка личностных критериев – «харизмы», «компетентности» и «честности» – при рассмотрении фигур, подобных Дану Ратеру, принцу Чарльзу и Мадонне, отличалась в большинстве случаев, причем часто это отличие было рационально обосновано (например, важность «харизмы» в оценках Мадонны). Однако слабая предсказуемость значений этих итоговых черт, получаемых в процессе оценки этих фигур, говорит о том, что критерии неадекватны процессу оценки.

Другая, отличная от предыдущей, группа вопросов относительно генерализации строится на использованной нами модели исследования. По этому поводу стоит сделать три замечания. Во-первых, в какой мере справедливо обобщение в отношении лидеров на основе студенческих выборок их стран? Несмотря на то что студенты используются в качестве основы для формирования впечатлений, во многих исследованиях используются ответы студентов, что, однако, делает неверными простые обобщения (Sears, 1986). Ввиду молодого возраста студентов – по сравнению с большей частью населения – их представления во многом отличаются от образов, возникающих у других социальных групп, поскольку у них нет ни партийного опыта, ни разнообразных воспоминаний о различных когортах лидеров, которые они могли бы использовать в своих оценках. Так, например, канадская студенческая выборка почти незнакома с лидером либеральной оппозиции Жаном Кретьеном, ставшим премьер-министром в 1993 г., тогда как большинству канадцев он хорошо знаком. Ж. Кретьен являлся видным либеральным членом кабинета министров в течение долгого периода времени в 1960-е годы, а также не раз был кандидатом на должность партийного лидера до того, как занял позицию лидера партии либералов в 1990 г. Однако в течение нескольких предшествующих 1990 г. лет он не присутствовал на политической сцене, и поэтому студенты расценили его как некоего новичка и не-

знакомое лицо. Поскольку мы не знаем, как эти различия в опыте могли повлиять на исследуемые процессы, то было бы разумно рассматривать наши результаты как первый опыт межстранового сравнения.

Второе замечание напрашивается само собой. Мы собирали данные в течение трех месяцев о трех различных когортах лидеров, взятых из трех схожих в культурном отношении стран. Несмотря на то что схожесть суждений в отношении различных лидеров и различных стран оказалась довольно значительной, исследование в этих странах следует повторить, когда когорты лидеров сменятся. Кроме того, стоит провести аналогичные сравнения в странах с существенно различными историями демократии и лидерства.

И наконец, в-третьих, ввиду скромного размера нашей выборки в моделях суждения могут наметиться едва уловимые различия между лидерами и между выборками, что само по себе не менее интересно. Например, наш первоначальный анализ данных табл. 8-4 показал, что «честность» является наиболее значимой компонентой в оценках «старого» политического деятеля в каждой стране (М. Тэтчер, Дж. Буш и Б. Малруни). Это различие оказалось статистически значительным только для оценок М. Тэтчер. Тем не менее этот пример заслуживает внимания и наводит на мысль о динамике оценочной модели лидерства, которая учитывает переключение внимания на другие критерии по мере того, как становится доступным все большее количество данных о лидерах. Эти замечания можно считать задачами последующих исследований.

## Заключение

Исследование проводилось при поддержке Междисциплинарного исследовательского гранта Университета Уилфрида Лауриера, основанного Канадским исследовательским комитетом помощи программам малых университетов в области социальных и гуманитарных наук, а также при поддержке стипендии на исследование Университета Уилфрида Лауриера, присужденной первому автору. Часть результатов была представлена в 1997 г. на ежегодной конференции Британского психологического общества в Эдинбурге. Авторы благодарят Карен Бирд (*Karen Bird*), Манро Иглс (*Munroe Eagles*), Глинис Бриквелл (*Glynis Breakwell*), Кристин Эйсер (*Christine Eiser*), Крис Файф-Шай (*Chris Fife-Schaw*),

Хелен Хейст (*Helen Haste*), Алана Льюиса (*Alan Lewis*) и Фабио Сани (*Fabio Sani*) за помощь в привлечении участников исследования в США и Великобритании, а трех анонимных рецензентов за их полезные комментарии.

## Библиография

- Almond G. & Verba S. *The civic culture*. Boston: Little, Brown, 1963.
- Archer K. A simultaneous equation model of Canadian voting behaviour. *Canadian Journal of Political Science*, 1987. 20. 553–573.
- Bean C. The electoral influence of party leader images in Australia and New Zealand. *Comparative Political Studies*, 1993. 26. 111–132.
- Bean C. & Mughan A. Leadership effects in parliamentary elections in Australia and Britain. *American Political Science Review*, 1989. 83. 1165–1179.
- Blumler J. G. & McQuail D. *Television in politics: Its uses and influence*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1969.
- Brown J. A. The Major effect: Changes in party leadership and party popularity. *Parliamentary Affairs*, 1992. 45. 545–564.
- Brown S. D., Lambert R. D., Kay B. J. & Curtis J. E. *The 1984 election: Explaining the vote*. Paper presented at the annual meeting of the Canadian Political Science Association, Winnipeg, 1986.
- Brown S. D., Lambert R. D., Kay B. J. & Curtis J. E. In: the eye of the beholder: Leader images in Canada. *Canadian Journal of Political Science*, 1988. 21. 729–755.
- Butler D. & Stokes D. *Political change in Britain* (2nd ed.). L.: Macmillan, 1974.
- Campbell A., Converse P. E., Miller W. E. & Stokes D. E. *The American voter*. N.Y.: Wiley, 1960.
- Campbell A., Gurin G. & Miller W. E. *The voter decides*. Evanston: Roe, Peterson, 1954.
- Clarke H. D., Jenson J., LeDuc L. & Pammett J. H. *Political choice in Canada*. Toronto: McGraw-Hill Ryerson, 1979.
- Clarke H. D., Jenson J., LeDuc L. & Pammett J. H. *Absent mandate: The politics of discontent in Canada*. Toronto: Gage, 1984.
- Clarke H. D., Jenson J., LeDuc L. & Pammett J. H. *Absent mandate: Interpreting change in Canadian elections* (2nd ed.). Toronto: Gage, 1991.
- Clarke H. D., Jenson J., LeDuc L. & Pammett J. H. *Absent mandate: Canadian electoral politics in an era of restructuring* (3rd ed.). Toronto: Gage, 1996.
- Converse P. E. & Dupeux G. De Gaulle and Eisenhower: The public image of the victorious general. In: Campbell A., Converse P. E., Miller W. E. & Stokes D. E. (Eds.) *Elections and the political order* (pp. 292–345). N.Y.: Wiley, 1966.
- Crewe I. & King A. Did Major win? Did Kinnock lose? Leadership effects in the 1992 election. In: Heath A., Jowell R. & Curtice J. (Eds.) *Labour's last chance? The 1992 election and beyond* (pp. 125–147). Aldershot (UK): Dartmouth, 1994.
- Delli Carpini M. X. & Keeter S. *What Americans know about politics and why it matters*. New Haven: Yale Univ. Press, 1996.
- Fiske S. T. & Taylor S. E. *Social cognition* (2nd ed.). N.Y.: McGraw-Hill, 1991.
- Funk C. L. The impact of scandal on candidate evaluations: An experimental test of the role of candidate traits. *Political Behavior*, 1996. 18. 1–24.
- Glass D. P. Evaluating presidential candidates: Who focuses on their personal attributes? *Public Opinion Quarterly*, 1985. 49. 517–534.
- Graetz B. & McAllister I. Party leaders and election outcomes in Britain, 1974–1983. *Comparative Political Studies*, 1987a. 19. 484–507.
- Graetz B. & McAllister I. Popular evaluations of party leaders in the Anglo-American democracies. In: Clarke H. D. & Czudnowski M. M. (Eds.) *Political elites in Anglo-American democracies: Changes in stable regimes* (pp. 44–64). DeKalb: Northern Illinois Univ. Press, 1987b.
- Johnston R., Blais A., Brady H. E. & Crete J. *Letting the people decide: Dynamics of a Canadian election*. Montreal: McGill-Queen's Univ. Press, 1992.
- Jones P. & Hudson J. The quality of political leadership: A case study of John Major. *British Journal of Political Science*, 1996. 26. 229–244.
- Joreskog K., & Sörbom D. *LISREL 8: Structural equation modeling with the SIMPLIS command language*. Hillsdale: Erlbaum, 1993.
- Keeter S. The illusion of intimacy: Television and the role of candidate personal qualities in voter choice. *Public Opinion Quarterly*, 1987. 51. 344–358.
- Keeter S. & Zukin C. New romances and old horses: The public's images of presidential candidates. In: Graber D. A. (Ed.) *The president and the public* (pp. 39–82). Philadelphia: Institute for the Study of Human Issues, 1982.
- Kinder D. R. Presidential character revisited. In: Lau R. R. & Sears D. O. (Eds.) *Political cognition* (pp. 233–255). Hillsdale: Erlbaum, 1986.
- Kinder D. R., Peters M. D., Abelson R. P. & Fiske S. T. Presidential prototypes. *Political Behavior*, 1980. 2. 315–337.

- Lau R. R. Political schemata, candidate evaluations, and voting behavior. In: Lau R. R. & Sears D. O. (Eds.) *Political cognition* (pp. 95–126). Hillsdale: Erlbaum, 1986.
- Lipset S. M. *Continental divide: The values and institutions of the United States and Canada*. N.Y.: Routledge, 1990.
- Markus G. B. Political attitudes during an election year: A report on the 1980 NES Panel Study. *American Political Science Review*, 1982. 76. 538–560.
- Markus G. B. & Converse P. E. A dynamic simultaneous equation model of electoral choice. *American Political Science Review*, 1979. 73. 1055–1070.
- McCann J. A. Changing electoral contexts and changing candidate images during the 1984 presidential campaign. *American Politics Quarterly*, 1990. 18. 123–140.
- McCurley C. & Mondak J. J. Inspected by №1184063113: The influence of incumbents' competence and integrity in U.S. House elections. *American Journal of Political Science*, 1995. 39. 864–885.
- Mendelsohn M. The media's persuasive effects: The priming of leadership in the 1988 Canadian election. *Canadian Journal of Political Science*, 1994. 27. 81–97.
- Mendelsohn M. The media and interpersonal communications: The priming of issues, leaders, and party identification. *Journal of Politics*, 1996. 58. 112–125.
- Miller A. H. Partisan cognitions in transition. In: Lau R. R. & Sears D. O. (Eds.) *Political cognition* (pp. 203–231). Hillsdale: Erlbaum, 1986.
- Miller A. H. & Miller W. E. Ideology and the 1972 election: Myth or reality — A rejoinder. *American Political Science Review*, 1976. 70. 832–849.
- Miller A. H., Wattenberg M. P. & Malanchuk O. Schematic assessments of presidential candidates. *American Political Science Review*, 1986. 80. 521–540.
- Neuman R. W. *The paradox of mass politics: Knowledge and opinion in the American electorate*. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1986.
- Nie N. H., Verba S. & Petrocik J. R. *The changing American voter*. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1976.
- Page B. I. *Choices and echoes in presidential elections: Rational man and electoral democracy*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1978.
- Page B. I. & Jones C. C. Reciprocal effects of policy references, party loyalties and the vote. *American Political Science Review*, 1979. 73. 1071–1089.
- Pancer S. M., Brown S. D., Gregor P. & Claxton-Oldfield S. P. Causal attributions and the perception of political figures. *Canadian Journal of Behavioural Science*, 1992. 24. 371–381.
- Rahn W. M., Aldrich J. H., Borgida E. & Sullivan J. L. A social-cognitive model of candidate appraisal. In: Ferejohn J. A. & Kuklinski J. H. (Eds.) *Information and democratic processes* (pp. 136–159). Urbana: Univ. of Illinois Press, 1990.
- Schultz C. & Pancer S. M. Character attacks and their effects on perceptions of male and female political candidates. *Political Psychology*, 1997. 18. 93–102.
- Sears D. O. Political behavior. In: Lindzey G. & Aronson E. (Eds.) *The handbook of social psychology* (Vol. 5. 2nd ed. pp. 315–458). Reading: Addison-Wesley, 1969.
- Sears D. O. College sophomores in the laboratory: Influences of a narrow data base on social psychology's view of human nature. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986. 51. 515–530.
- Shabad G. & Andersen K. Candidate evaluations by men and women. *Public Opinion Quarterly*, 1979. 43. 18–35.
- Shanks J. M. & Miller W. E. Policy direction and performance evaluation: Complementary explanations of the Reagan elections. *British Journal of Political Science*, 1990. 20. 143–235.
- Stewart M. C. & Clarke H. D. The (un)importance of party leaders: Leader images and party choice in the 1987 British election. *Journal of Politics*, 1992. 54. 447–470.
- Stokes D. E. Some dynamic elements of contests for the presidency. *American Political Science Review*, 1966. 60. 19–28.
- Swede S. W. *Voters' perceptions of the personalities of presidential candidates in the 1984 primary campaign*. Paper presented at the annual meeting of the American Political Science Association, Washington, 1984.
- Warr P. B. & Knapper C. *The perception of people and events*. L.: Wiley, 1968.
- Wattenberg M. P. *The rise of candidate-centered politics: Presidential elections of the 1980s*. Cambridge: Harvard Univ. Press, 1991.
- Winham G. R. & Cunningham R. B. Party leader images in the 1968 federal election. *Canadian Journal of Political Science*, 1970. 3. 37–55.

## 9. «ВУДРО ВИЛЬСОН И ПОЛКОВНИК ХАУС» – И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ПСИХОБИОГРАФИЯ<sup>1</sup>

Уильям Фрейдман,  
Отделение политологии,  
Образовательный Центр  
Университета города Нью-Йорк

### Введение

Книгу Александра и Джулиетт Джордж «Вудро Вильсон и полковник Хаус» (*Alexander and Juliette George «Woodrow Wilson and Colonel House»*) можно отнести к разряду классики политической психологии. Впервые опубликованная в 1956 г., эта работа установила новый методологический стандарт для психобиографии и явила собой важный этап в формировании дисциплины. Взгляды Джордж стали опорой для ряда исследователей, особенно политологов, заинтересованных в психологическом исследовании В. Вильсона или феномена президентства как такового. Наконец, «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» остается на протяжении многих лет неотъемлемой частью длительных и существенных научных дискуссий о В. Вильсоне и психобиографическом методе в целом. Анализ этих дискуссий и посвящен главным образом наш очерк<sup>2</sup>.

Возможно, научные дискуссии, в которых работе Джордж принадлежит главное слово, представляют собой наилучшую возможность для рассмотрения метода психобиографии, так как «самая перспективная основа для историографического анализа – это масса накопленных исследований об объекте» (*Ross, 1982*). Для полного обсуждения даже

<sup>1</sup> Friedman W. *Woodrow Wilson and Colonel House and Political Psychobiography / Political Psychology*, 1994. Vol. 15. No. 1. Pp. 35–59.

<sup>2</sup> Комментарии по поводу значения работы Джордж в истории психобиографии смотрите у Glad, 1973; Runyan, 1988, Kets De Vries, 1990 и многих других. Даже Weinstein, Anderson and Link (1978) в статье, посвященной опровержению положений Джордж, говорят о них, как о «первых авторах, которые попытались концептуализировать процесс применения психологии к биографии». Влияние работы Джордж на политическую науку иллюстрирует пример Барбера, который в своем «Президентском характере» (*Barber «Presidential Character», 1985*) опирается на джорджевскую версию трактовки характера Вильсона.

самых важных дискуссий здесь нет места, но я попытаюсь затронуть большую их часть и углубиться в вопросы, наиболее тесно связанные с наследием Джордж в политической психобиографии. Я начну с обсуждения того, почему согласие относительно личности является решающим фактором понимания природы его лидерства, а затем перейду непосредственно к джорджевскому анализу Вильсона и проанализирую дискуссии вокруг «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» и их значение для развития метода психобиографии.

### Вудро Вильсон

«Не умея читать мысли и не будучи психиатром, биограф может лишь согласиться с полковником Хаусом, – Вильсон был «одной из самых противоречивых личностей в истории...» (*Arthur S. Link, 1956*).

Несомненно, одна из главных загадок Вильсона состоит в том, что его выдающиеся таланты, амбиции и дисциплинированность в некоторых важных случаях прерывались эпизодами ригидного, неумелого и ведущего к поражению поведения. В такие моменты Вильсон мог «заикливаться» на оппоненте, занимать непригодную позицию, увязать в справедливом негодовании и демонстрировать, по-видимому, органичную для него неспособность к компромиссу и утонченности. И все это – в отношении политика, который успешно начал смелые реформы во многих сферах жизни, проявлял гибкость, сменил консервативные убеждения на прогрессивные в стремлении быть избранным, произнес красноречивые и вдохновенные слова, украсившие историю мировой дипломатии – все это, кажется, требует по крайней мере серьезного психологического анализа и объяснения.

Вне всяких сомнений, самая драматичная загадка Вильсона связана с его работой на Парижской мирной конференции по окончании первой мировой войны и последовавшим поражением в битве с Сенатом за ратификацию устава Лиги Наций. То, что этот эпизод не является единичным и случайным, разумно обосновано в ранней работе Артура Линка, самого плодовитого и влиятельного исследователя, редактора 69-томных «Документов Вудро Вильсона» (*Link A. «Papers of Woodrow Wilson»*). Здесь автор проводит параллели между поведением Вильсона в Париже и ранними кризисами в его карьере на посту президента Принстонского университета и губернатора штата Нью-Джерси.

«В Принстоне, Трентоне и Вашингтоне приходило время, когда Вильсон терял поддержку групп, перед которыми он нес ответственность. Естественно, он не мог изменить свой характер, даже, если бы захотел. Результатом были разногласие и страшное поражение, случившиеся на разных уровнях во всех трех случаях (*Link* – цит. по: *George & George*, 1981–1982).

В течение первого года обеих (принстонской и президентской) администраций Вильсон двигался вперед с впечатляющей энергией, он стремился провести величественные реформы... В обоих случаях он делал это так грубо, наотрез отказываясь делиться властью, порывая со множеством друзей, что в ответ на неизбежную реакцию он не мог справиться с новой ситуацией. Его отказ искать компромисс по вопросу о колледже выпускников был губителен для Принстона, его отказ искать компромисс в борьбе с Сенатом за Лигу Наций был губительным для страны. Оба конфликта принимают характер и масштабы греческой трагедии» (*Link*, 1947; *George & George*, 1956).

Как бы кто ни оценивал чувства Линка, будто страна была погублена Вильсоном, такие предопределяющие оценки неизбежно наводят на мысль о психологии, особенно тех, на кого оказал влияние психоанализ. В этом свете сравнение с греческой трагедией, которое использует Линк, возможно, многое объясняет, так как, подобно греческим трагедиям, повторяющиеся модели поведения Вильсона могут сказать гораздо больше о работе души, а не судьбы.

## Вудро Вильсон и полковник Хаус

«Нет объекта, в большей степени напрашивающегося на применение фрейдистского метода» (*Barbara Tuchman*, 1981).

На некоторые источники «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» и его интеллектуальных предшественников есть указание в авторском примечании, где Джордж выражают признательность Натану Лейтесу, в классе которого Александр Джордж начал изучать личность Вильсона в университете Чикаго в 1941 г., и Харольду Лассуэллу, в чьих «сочинениях о власти и личности... были выдвинуты некоторые центральные идеи» для их исследования.

Неудивительно, что с таким интеллектуальным наследием «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» признается работой как по полито-

логии, так и по политической психологии. В этой книге, например, более четко выдвигаются и проверяются гипотезы, что в общем характерно для исследований историков, интересующихся психологией. Она более основательна политически, чем типичные психобиографии, написанные психологами. «Впоследствии, – как отмечается в исследовании Раньяна, – книга Джордж стала основой для сообщества политологов, часто цитируемой как, возможно, наиболее эффективная политическая психобиография... в то время, как психоаналитики, психиатры и литературоведы цитируют ее существенно реже» (*Runyan*, 1988b).

Подход Джордж вращается вокруг фундаментальной психоаналитической концепции самооценки и подавления: «Основная гипотеза, – пишут Джордж, – о динамике политического поведения Вильсона заключается в том, что власть обладала для него компенсационной ценностью, средством сохранения поврежденной в детстве самооценки (требовательным отцом – перфекционистом)... его стремление к власти смягчалось одновременно потребностью в одобрении, уважении и особенно – в чувстве добродетельности» (*George & George*, 1956. Здесь очевидно влияние Лассуэлла – *Lasswell*, 1930, 1948). Лидерство было для него «сферой компетентности, в которой он искал компенсирующего удовлетворения» (*Lasswell*, 1964). И далее:

«Его стойкая кальвинистская сознательность запрещала беззастенчивое преследование или использование власти с целью личного удовлетворения. Он мог выразить свое стремление к власти, только если убедительно рационализировал его в терминах альтруистического служения... смешивал его с целями, одобряемыми обществом... Чтобы убедить себя в реальности своей самоотверженной мотивации, он должен был усердно делать карьеру в той сфере, где он компетентен и где он должен проявить себя лучшим образом» (*George & George*, 1956; *A. George*, 1968).

Отталкиваясь от этого, Джордж расширили свой анализ и попытались «определить специфические ситуации, в которых поведение Вильсона было ограничено узкими рамками и становилось ригидным» (*George & George*, 1956). Именно в этом пункте их анализ – что бы не говорили о его валидности – приобретает изящество:

«...Нужно отличать Вильсона, стремящегося к власти, от Вильсона, стоящего во главе государства. После того как он рацио-



нализировал свое стремление к власти как самозабвенное служение другим, Вильсон, стремящийся к власти, был свободен посвятить весь свой ум и энергию реалистичной кампании, нацеленной на достижение этой цели. Ведь личное удовлетворение, к которому он стремился, – доминировать, творить что-то бессмертное, демонстрировать свои способности и добродетель – могло быть достигнуто только в том случае, если бы он сперва завоевал особое положение во власти... Однако, добившись возможности применять власть, сначала в качестве президента Принстонского университета, затем – как президент Соединенных Штатов, он был позднее уже не способен подавлять свои внутренние импульсы, направленные на агрессивное лидерство» (*George & George, 1956*).

Таким образом, Джордж высказывают мнение, что после изначального, часто ошеломляющего успеха в стремлении к власти и в первые дни пребывания в должности следует все более авторитарное и ригидное поведение перед лицом неизбежно возникающей оппозиции, особенно для лидера с такими, как у Вильсона, политическими амбициями. У Вильсона, стоящего во главе государства, сильная оппозиция вызывала, согласно анализу Джордж, подавленный гнев по отношению отцу, доминировавшему над ним в детстве (*George & George, 1956*).

«Узаконив свое стремление к власти усидчивой самоподготовкой и принятием достойных целей, Вильсон почувствовал свободу позволять себе принуждать других немедленно и полностью соглашаться со своими требованиями... Необычайная энергия, с которой он навязывал свою волю, поддерживалась, как мы предполагаем, загнанными агрессивными импульсами, которые могли найти выражение только в стремлении к лидерству.

Эта неконтролируемая потребность в непреклонном подчинении своему лидерству лежит в основе самых серьезных кризисов в его карьере» (*George & George, 1956*).

## Понятия, разногласия и соперничающие интерпретации

Даже если книга Джордж сама по себе означала важный шаг в вызревании психобиографии как дисциплины, очевидно, что ее

писали в то время, когда психобиография еще не могла продемонстрировать историкам или вообще кому-либо свои пока еще ограниченные возможности. (Призыв Уильяма Лангера в президентском обращении к Ассоциации американских историков – использовать глубинную психологию в исторических исследованиях – был сделан в год, следующий после выхода *«Вудро Вильсон и полковник Хаус»* – в 1956 г.) Недавно Джордж так описали ситуацию в науке в своих воспоминаниях: «Мы знали, что многие историки предадут такую интерпретацию анафеме. Мы также знали, что в руках Уильяма Буллита была тщательно оберегаемая рукопись, содержащая интерпретацию личности Вильсона, сделанную самим Фрейдом, и что однажды она будет опубликована и есть риск оказаться в неловком положении перед самим мэтром» (*George & George, 1989b*).

Поверхностный взгляд свидетельствует о том, что работа, тем не менее, была замечена уже в ранних обзорах политологами (*Brodie, 1957*) и как минимум несколькими историками (*Jellison, 1957; Watson, 1957–1958*). Через некоторое время появилась критика, возникли разногласия и выявились противоречивые интерпретации. Одни критики скрыто или явно бросали вызов самой идее психодинамического подхода к личности Вильсона; другие оспаривали отдельные биографические или психобиографические элементы; третьи предлагали совсем иные психодинамические интерпретации. Все это, я надеюсь показать, составляет достаточно ценное научное наследие и углубляет наше понимание пределов и возможностей политической психобиографии.

Среди всех участников этих дискуссий нет более драматичной фигуры, чем уже упоминавшийся Артур К. Линк. В 1977 г. в статье, написанной им в соавторстве с неврологом и психиатром Э. Уайнстайном и клиническим психологом Дж. Андерсоном, Линк наносит удар по самому основанию подхода Джордж, считая его «в сущности некорректной интерпретацией личности Вудро Вильсона и ее влияния на его карьеру» (*Weinstein, Anderson, Link, 1978*). Джордж признали, что «если Линк находит серьезные ошибки в интерпретации Вильсона, то тем, кто их допустил, следует пересмотреть свою работу в свете его критики», и взялись за это дело с еще большей энергией.

Кажется, Линк первым вступил в психобиографические бои, вызванные публикацией в 1967 г. того самого Фрейдова анализа

личности Вильсона, который Джордж, как отмечалось выше, ожидали с ученическим трепетом. Большинство соглашается с тем, что эта работа была и остается примером всего того, с чем психобиография не имеет ничего общего (*Freud & Bullitt, 1967*). Пренебрежительный тон, несдержанное применение самых неясных психоаналитических концепций, необубительность в приведении доказательств – за все это книгу Фрейда–Буллита критиковали со всех сторон. Ее не раз сравнивали с работой Джордж и предлагали в качестве инструкции, что следует и чего не следует делать в психобиографии (*Elus, 1976; Warner, 1990*). Линк писал, что «нелегко и неприятно описывать личные слабости Вильсона», поэтому он, несомненно, счел версию Фрейда в крайней степени неприятной и здраво критиковал ее в появившейся в то время статье (*Link, 1967*). Это было не трудно, так как работа Фрейда–Буллита заслужила то, что получила.

Книга «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» – лишь вскользь упомянутая в статье Линка 1967 г. о Фрейде–Буллите, – это совсем другое дело, ведь «в отличие от книги Фрейда–Буллита исследование Джордж получило широкое одобрение...» (*Weinstein, Anderson, Link, 1978*). Так, возможно, ирония состоит в том, что Линк обратил внимание на «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» отчасти потому, что книга снова привлекла к себе внимание только после выхода труда Фрейда–Буллита. На этот раз о ней благоприятно высказывались не только политологи и политические психологи, но также и психоаналитики, в том числе и признанные интеллектуалы (*Erikson, 1967; Roazen, 1970; Coles, 1975*).

Линк (и соавторы) высказывают мнение, что детство Вильсона было гораздо менее травматичным, чем описывают Джордж. Они утверждали, что источники отражают более любящее и менее амбивалентное отношение Вильсона к отцу и что джорджевская психосоматическая гипотеза, рассматривающая трудности с чтением в детстве как бессознательный бунт против отца, неверна и выдвигали вместо нее диагноз – дислексия (*dyslexia*). Затем они утверждают, что принстонский кризис Вильсона возник, с одной стороны, на более рациональных политических основаниях, чем предполагали Джордж, и, с другой стороны, этот кризис представлял собой поведенческие проявления предшествовавших неустановленных стрессов. Наконец, поведение Вильсона объясняется, по их мнению, психологическими последствиями

«болезни сосудов головного мозга», приведшей его к поражению в ходе и после Парижской мирной конференции.

Другими словами, психоаналитический подход к личности Вильсона отвергается по всем важным пунктам и заменяется преимущественно физиологическим объяснением поведения, которое вызывает вопросы. Многие в последовавших дискуссиях между Джордж и Линком, как и между другими комментаторами политической личности Вильсона, напрямую обращено к проблемам теории и метода политической психобиографии и заслуживает обсуждения. Обсуждение будет организовано вокруг трех проблем, которые преобладали в обмене мнениями: проблема оценки рациональности конкретного политического поведения; психологической или физиологической интерпретации иррационального поведения и соперничающих психологических интерпретаций личности Вильсона.

### Оценка рациональности политического поведения Вильсона в ходе кризиса

Хотя Джордж и пытаются рассматривать Вильсона как целостную личность, большая часть их исследования опирается на точку зрения, согласно которой определенные повторяющиеся и ведущие к поражению паттерны поведения возникают на протяжении всей его карьеры под влиянием определенных внешних потрясений. Некоторые критики книги «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» попытались оспорить ее аргументацию, ставя, так или иначе, под сомнение точку зрения Джордж, согласно которой Вильсон, несмотря на выдающиеся ум и навыки политика, временами находился под воздействием бессознательных психодинамических факторов, которые вели к недостаточно рациональной реакции. (Здесь понятия «рациональность» и «иррациональность» используются не в смысле психологической техники или диагностики, а в обыденном смысле – как, например, в *American Heritage Dictionary* (Словаре американского наследия): Действовал ли Вильсон в данный момент с «нормальной ментальной ясностью» и «в соответствии со... здравым суждением»?) Прежде, чем обратиться к принстонскому периоду, сюжету, который вызывает множество споров, я приведу несколько менее значительных примеров обсуждения вопроса рациональности отдельных поступков.

Уайнстайн, например, отмечал, что «переписка Вильсона, как и многие другие семейные письма того времени, наполнена выражениями горячей любви... В ней полностью отсутствует какое-либо открытое выражение гнева или обиды». Хотя это положение и не является прямым ответом на то, как Джордж использовали эту переписку в качестве доказательства зависимости и подавленной враждебности, смысл его заставляет поставить вопрос о том, учитывали ли Джордж обычный культурный контекст переписки (возможно, этот смысл появился преднамеренно). Между тем, сами Джордж утверждали, что Уайнстайн, Андерсон и Линк ошибочно интерпретировали некоторые аспекты поведения Вильсона на Парижской мирной конференции как иррациональные (в данном случае параноидальные) проявления его «болезни сосудов головного мозга». Из другого парижского эпизода – из джорджевского анализа разрыва Вильсона с Хаусом в «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» – убираются все психологические категории и оценки, и он объясняется простой «неспособностью Хауса следовать инструкциям Вильсона, когда последний находился в Соединенных Штатах» (Weinstein, Anderson & Link, 1978). Таким образом, скользкие моменты в спорах о рациональности отдельных политических поступков возникали в разных оценках Вильсона.

Наиболее подробная дискуссия на эту тему связана с принстонским периодом и кризисом, в который попал Вильсон, отстаивая свои планы размещения и работы колледжа при Университете. Например, опровергая утверждение Джордж, что Вильсон принципиально разошелся во мнениях со своим главным советником в этом деле (деканом Уэстом) по психодинамическим мотивам, Уайнстайн, Андерсон и Линк придерживаются мнения, что, как и в случае с Хаусом в Париже, Вильсон просто не пришел к согласию с деканом, поскольку имел на это веские причины. Важно, как характеризуется позиция «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*»: «Джордж считают, что вопрос о размещении колледжа был простым оправданием выражения Вильсоном бессознательной враждебности, которая вылилась в битву с Уэстом». Или, как пишет Андерсон в более поздней статье, Джордж делают вывод, что Вильсон «ищет возможности перенести свою подавленную ненависть к отцу на Уэста». Андерсон также поддерживает рациональное объяснение поведения Вильсона в Принстоне тем, что Джордж «не замечают того факта, что большинство факультета было согласно с позицией Вильсона» (Anderson et al., 1981; Ross, 1982).

В ответ на это Джордж ставят вопрос о том, как Уайнстайн, Андерсон и Линк могут утверждать, что Вильсон действовал, «здро оценивая ситуацию», когда они, опровергая выводы «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*», заявляют, что на поведении Вильсона в тот же период сказались «повреждение мозга после предполагаемого инсульта...». «Нам, – писали они, – кажется, что в том смысле, в котором они рассматривают отказ Вильсона идти на компромисс как разумный способ защитить свои принципы. Они уменьшают основания доказательства значимости предполагаемой ими роли личности Вильсона и поведенческих изменений, вызванных предполагаемым ударом».

Конечно, похвально, что в последнее время исследователи расширили наше понимание принстонского периода, но в той мере, как это выглядит на данный момент, они, кажется, обращены скорее к нюансам, чем к самой сути аргументации Джордж относительно динамики личности Вильсона в Принстоне. Рассмотрение этими критиками тезиса Джордж в каком-то смысле ограничено, так как в «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» не отмечено как существенное то обстоятельство, что Вильсон действительно искал кого-либо, чтобы направить на него свой гнев, и подстраивал дела так, чтобы создать для этого возможность. Правда в том, что, как минимум однажды, у Джордж действительно появилась такая формулировка: «В этом и была «проблема», – это было то, что могло вылиться в моральный крестовый поход, который как раз и требовался Вильсону для приемлемой рационализации его чувства враждебности» (Georges, 1964). Но в контексте всей главы Джордж предлагают не примитивный поиск оправдания его реакций, а поиск более сложных политико-психологических процессов, динамика которых передается в изначальной точке зрения Линка, что Вильсон «действовал так грубо, наотрез отказываясь делиться властью, порвав со множеством друзей, что в ответ на неизбежную реакцию он просто не мог справиться с новой ситуацией» (Link, 1997. Ср. George & George, 1956). Именно так Джордж и пытались изобразить Вильсона, добавив, конечно, свой взгляд на задействованные в этом эпизоде психологические механизмы. Их точка зрения была в меньшей степени обусловлена изначальной проблемой, чем тем фактом, что Вильсон, как ему было свойственно во время стрессовых фаз его карьеры, утрачивал гибкость по мере того, как политический процесс доходил до стадии обострения проблем (George & George, 1956). То, что

многие члены факультета согласились с Вильсоном, расширило его возможности пользоваться своими умениями и либо повести декана Уэста за собой, либо изолировать его, лишь бы не погрязнуть в личностном «военном» противостоянии, которое истощало его энергию и работало, кажется, против его успеха.

Однако сложно прийти к выводу о рациональности или иррациональности поведения на основе какого-то одного события – следует рассматривать жизнь в целостности и в широкой перспективе. Таким образом, можно утверждать, что «мнение, будто некоторые драматические изменения произошли с Вильсоном из-за болезни или по какой-то иной причине, не выдерживает критики, если вы изучаете жизнь и карьеру человека с детства и до момента, когда он покинул Белый дом. Его постоянство – одна из самых потрясающих вещей» (*J. George, 1983; George & George, 1956*). Тем не менее можно возразить, как некоторые исследователи, что ошибки в карьере Вильсона объясняются медицинскими, а не психодинамическими причинами. Как мы увидим далее, поднимается вопрос о том, почему именно медицинские факторы принимаются в качестве объяснения специфических паттернов политического поведения.

## Сравнение медицинских и психологических объяснений политического поведения Вильсона

Участники этих дискуссий расходятся не только в том, что следует рассматривать любой поступок как рациональный или иррациональный, но и в том, как их правильно объяснить. Например, многие соглашались с тем, что способность Вильсона к суждениям была существенно ослаблена в его действиях после и, возможно, в ходе отдельных фаз Парижской мирной конференции. Немногие, однако, сходятся во мнениях о причинах этого. В следующей части мы рассмотрим соперничающие психодинамические интерпретации поведения Вильсона. Здесь акцент будет сделан на утверждении, что иррациональное поведение Вильсона объясняется проявлениями медицинских проблем, а не, как считали Джордж, в терминах психодинамических личностных переменных.

Сложные технические подробности истории болезни Вильсона могут быть рассмотрены в достаточно широком виде. Еще в 1956 г. Линк проявлял внимание к состоянию здоровья Вильсона и влия-

ние его здоровья на поведение. Он утверждал, что «плохое физическое состояние Вильсона... оказывалось серьезной проблемой на протяжении всей его карьеры и, в конце концов, привело к несчастью» (*Link, 1956*). Эта тема, однако, не была по-настоящему актуальна до выхода в 1970 г. статьи Уайнстайна «Неврологическая болезнь Вудро Вильсона». За ней последовал уже упоминавшийся очерк Уайнстайна, Андерсона и Линка «медико-психологическая биография» Вильсона (*Weinstein, Anderson & Link, 1978*). Как уже отмечалось, там, где Джордж предполагают бессознательный конфликт для объяснения детских проблем Вильсона с чтением, эти авторы указывают на органическую дислексию; там, где Джордж видят психодинамические проявления – в Принстоне и на посту президента, – эти авторы видят только медицинские проблемы. Особенную значимость для историографии Вильсона – не только психобиографической – имеют ретроспективные медицинские подтверждения его приступов (которые объясняются его принстонский и президентские кризисы), представленные Линком в «Документах Вудро Вильсона» как установленные факты, без указания на их спорную природу.

Джордж искали альтернативные медицинские свидетельства (*Marmor, 1982; George, Marmor & George, 1984*), со временем появились и другие мнения (*Post, 1983; Parks, 1986*). Интересен и о многом говорит тот факт, что Уайнстайн и Линк приняли медицинский сценарий – отличный от того, который они так смело выдвигали ранее, где высказывается сильная поддержка тем, кто оспаривал медицинские подтверждения как установленные факты, а не противоречивые гипотезы (*George & George, 1981–1982; Post, 1983*). Несмотря на то что и Линк, и Уайнстайн делают акцент преимущественно на медицинском подходе к объяснению проблем политического поведения Вильсона, однако вопрос о его медицинском или психологическом основании остается<sup>3</sup>.

Наиболее убедительное и пронизательное мнение в этой дискуссии высказал Пост (*Post, 1983*). Он утверждал, что «психе»

<sup>3</sup> Уайнстайн не согласен с тем, чтобы его рассматривали как физиологического детерминиста. Он описывает свой медико-психологический подход как «модель адаптивной динамики, которая включает состояние функции мозга, природу бессилия субъекта... его личность до болезни и значение болезни в смысле его социальных и культурных ценностей» (*Weinstein, 1983*). Тем не менее медицинские диагнозы, на которые он ссылается, оказываются настолько весомыми, а психологической составляющей его анализа настолько «не хватает связующей и объединяющей темы» (*Warner, 1988*), что справедливо видеть Уайнстайна на «медицинской» стороне – среди тех, кто противопоставляет душу и тело.

и «сома» должны рассматриваться как взаимодополняющие, а не исключающие друг друга факторы. Таким образом, для Поста вопрос состоит не в том, связаны ли трудности Вильсона с чтением в детстве с органической дислексией или психодинамическими причинами, а в том, как гипотеза о дислексии – если ее принять, к чему склоняется Пост – усиливает тезис Джордж о том, что в детстве Вильсона сформировались глубокие чувства незащищенности и фрустрации. Так, «Уайнстайн неохотно признает, что трудности с чтением могли вызвать у Вильсона страх, что он глупый и ленивый, и, возможно, заставили доктора Вильсона быть «более педагогичным и настойчивым в обучении своего ленивого сына»... На самом деле в источниках масса данных, подтверждающих эту точку зрения» (Post, 1983)<sup>4</sup>.

В отношении кризиса на Парижской мирной конференции Пост предлагает такой же обоснованный подход:

Уайнстайн утверждал, что объяснение деструктивного поведения Вильсона в поздние годы лежит в осложнениях, вызванных приступами, ассоциируемыми скорее с артериосклерозом, чем с психодинамической формулировкой, предложенной Джордж.

Но политическое поведение Вильсона, которое имело настолько разрушительные последствия для его национальных и международных целей, не является тем, что мы обычно связываем с приступами как таковыми... это не симптомы «приступов», а характерологические черты личности.

В свою очередь я предполагаю, что церебральный артериосклероз мог оказать влияние на поведение Вильсона и усилить психодинамические особенности, отмеченные Джордж.

В действительности существует множество путей путей рассмотрения взаимосвязи неоспоримых последствий болезни Вильсона с его психологией, особенно в период мирной конференции. Допустим, что для Вильсона это было время наибольшей интен-

<sup>4</sup> Обратите внимание: изначально тезис Джордж о трудностях Вильсона с чтением был выдвинут в манере, очень схожей с тем, о чем писал Пост. Он представлен как возможность, а не определенность; далее приводится решающий аргумент: «В любом случае важен тот факт, что в доме, где чтение было важной частью каждодневной деятельности, Томми (молодой Вильсон) научился читать с запозданием; в доме, где царил насыщенная религией атмосфера, у него были трудности с чтением катехизиса; в такой семье ученых он выделялся как плохой ученик».

сивности, как в политическом, так и в психологическом плане: он испытывал на себе массовую и в наивысшей степени сильную лесть, а его главные цели были в пределах достижимости. Кроме того, все это произошло в тот момент, когда драматически явной стала возможность того, что смерть перечеркнет его цели и стремления, так как Вильсон, очевидно, вошел в последнюю фазу своей карьеры и жизни. В этом контексте любой эпизод физического бессилия мог восприниматься как крайне угрожающий, особенно для того, у кого уже был опыт телесных ограничений на разных этапах своей жизни. Таким образом, как и в случае с дислексией в детстве, уместно не только ставить вопрос о том, как физическое состояние Вильсона взаимодействовало с его психодинамическими склонностями, но и о том, как физическое состояние Вильсона напрямую определяло его политическое поведение.

В этом участники дискуссии могут согласиться с тем, что писал Пост. Например, недавнее приложение к «Документам» Вильсона отсылает, рассматривая медицинское состояние Вильсона в ходе Конференции, к «акцентуации того, что можно назвать дефектами темперамента, вызванными приступом в период выздоровления» и к «вызванной болезнью акцентуации его личности» (Parks, 1991). Это согласие никогда не сможет стать полным, однако здесь мы можем быть свидетелями самого сложного научного спора: столкновение мировоззрений в споре о свойственных им незавершенных основаниях. Каждый раз это отражает споры и в клиническом, и в академическом сообществах, касающиеся противостояния физической и психологической основ не только психопатологии, но и самого сознания. В этом свете, возможно, не удивительно, что цитированное выше приложение к «Документам» Вильсона заканчивается такими словами: «Болезнь была одной из основных причин неприятия Версальского договора».

## Соперничающие психодинамические интерпретации политического поведения Вильсона

Следующее направление интерпретации поведения Вильсона не бросает вызов психодинамической модели, но принимает ее и ставит вопрос о том, какие отдельные психодинамические теории при-

менять<sup>5</sup>. Обе версии – Фрейда–Буллита и Уайнстайна, первая из которых методологически слаба и теоретически устарела, а вторая слишком перегружена акцентом на медицину – можно отложить в сторону. Здесь я ограничусь комментариями в отношении некоторых частных, но все равно существенных подходов, представляющих разные школы психоаналитической мысли. Поскольку эти подходы опираются на достаточно сложную основу, связанную с развитием методологии истории и теории психологии, они предлагают возможность обратиться к более тонким проблемам политической психобиографии, чем это возможно, например, при сравнении «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» с Фрейдом–Буллитом. В качестве прелюдии к рассмотрению чисто психологических интерпретаций Вильсона, которые появились после публикации книги, интересно познакомиться с некоторыми размышлениями Джордж об их собственном теоретическом выборе. Начиная с доступной тогда литературы о маниакальности (*compulsiveness*), которая, как им казалось, соответствовала Вильсону в каком-то смысле, но которую они в итоге сочли «статичной» (*George & George, 1964; A. George, 1971*), они перешли к разработке концепции Лассуэлла о власти как компенсации низкой самооценки, которую я описывал выше. Однако Джордж относились к этой маниакальности (*compulsiveness*) неоднозначно: иногда как к эвристическому средству достижения цели, иногда, рассматривая ее как ключ к пониманию Вильсона (*George & George, 1964; A. George, 1968*). Это в каком-то смысле запутало дело, так как появилась критика, в сущности выходящая за его пределы. Например, Росс еще в 1982 г. заметил, что:

«Психоисторикам, которые желают изучать роль эдиповой динамики в личности Вильсона, я бы посоветовал отказаться от джорджевского видения Вильсона как упрямой, «компульсивной» личности, для которой центральной целью была власть. Когнитивный стиль Вильсона, его защитная опора на отрица-

<sup>5</sup> Конечно, не всегда в психобиографии необходимо психодинамическое разноеобразие (*Bruggert, 1981; Runyan, 1988a*). Во многом психобиография сегодня основывается на некоторых версиях психоаналитической теории личности, по крайней мере в случае психобиографий Вильсона это определено. В отношении Вильсона историки опускают руки, когда сталкиваются с существованием не только множества соперничающих школ психологии, но и существованием соперничающих школ психоаналитической / психодинамической психологии. Однако, как отмечает Росс, нужно помнить, что «ряд различий и совпадений (среди теорий личности) не отличается от ряда сходств и различий интерпретаций разных исторических школ» (*Ross, 1982*).

ние, его склонность к драматизации, интенсивность эмоций и модель сексуальных отношений – все это предполагает доминирование в его личности истерического компонента».

Не комментируя контрдиагноз Росса (который предлагается лишь как примечание и не развивается), отметим главное – сами Джордж считали формальное утверждение маниакальности неудовлетворительным и предлагали взамен «поверхностный» теоретический подход, основанный на таких фундаментальных психодинамических понятиях, как низкая самооценка, компенсаторное поведение и подавленная враждебность:

«... «Я» и «самооценка» – важные понятия во всех психодинамических теориях.

Мы не хотели развивать модель, лишенную видимых связей с доступными эмпирическими данными; однако... мы стремились создать, и на самом деле предпочитали, относительно «поверхностную» модель личности...» (*George & George, 1989a; A. George, 1968*). «Хотя работы Кохута – и даже Эриксона – получили известность после того, как мы завершили наше исследование, в конце 40-х и в 50-е годы определенно существовал ряд школ психоаналитической мысли...

Что делать? Мы решили проводить наш анализ, насколько это возможно, на нетехническом языке. Нас привлекала общая гипотеза Лассуэлла о компенсаторном стремлении к власти, потому что мы чувствовали, что она освещает и плотно совпадает эмпирически с доступными биографическими материалами о Вильсоне. Гипотеза Лассуэлла была также хороша тем, что пересекалась и была как минимум совместима со многими психоаналитическими системами... мы надеялись, что сможем так представить исторические данные... что сторонники разных «школ» анализа смогут получить ясные и доступные данные в свое распоряжение и смогут, если пожелают, применить более технические интерпретации в терминах предпочитаемых ими теорий» (*J. George, 1987; A. George, 1971*).

Принимая во внимание широту основных использованных психоаналитических конструкторов (таких, как «самооценка») и выбор «поверхностной» модели личности (которая предполагает, что необязательно проникать в самые скрытые и примитивные слои бессознательного Вильсона, чтобы глубоко понять его политическую динамику), неудивительно, что анализ Джордж смог вдохновить серию последовавших интерпретаций, опирающихся на бо-

лее специфические теоретические подходы. Например, Такер объясняет повторяющееся ведущее к поражению поведение Вильсона выражением не подавленной агрессии, а «борьбы за славу», опираясь на одно из описаний невротической личности в работах Карен Хорни (*K. Horney*). В отличие от джорджевского образа Вильсона, детерминированного стремлением никогда не подчиняться никому так, как он подчинялся отцу, и переносившего этот комплекс чувств на отношения со своими главными оппонентами в определенный момент, Такер утверждает, что:

«...Он был движим маниакальной потребностью в славе, усиленной первоначальным лидерским успехом, он стремился к дальнейшим драматичным и одобряемым лидерским проектам, несмотря на неизбежный рост сопротивления дальнейшим изменениям; или еще – на посту губернатора Нью-Джерси он потеряет интерес после использования всех возможностей, которые дает пост для его целей, и, тем самым, позволит успеху на законодательной сессии 1911 г. перерасти в провал на сессии 1912 г.» (*Tucker, 1977*).

Использование Такером теории невроза Хорни частично вызвано его теоретической разработкой ограниченности старой лассуэлловской концепции стремления к власти как компенсации низкой самооценки, которую он справедливо считал слишком ограниченной для объяснения сложности любого реального человека. (Значит, утверждали Джордж, и я с этим согласен, что «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» представляет уточненную концепцию Лассуэлла, а не ее непосредственное применение.) Такер озадачен, например, «парадоксом сосуществования низкой и высокой самооенок» и обращается к концепции «идеального я» Хорни. В отношении этой идеи у Джордж было похожее мнение, и они пытались согласовать его с помощью концепции развития Вильсоном «сферы компетентности» в его жизни, где он мог быть свободен или как минимум компенсировать свою низкую самооценку (*A. George, 1968*).

В последнее время появились исследования о Вильсоне специалистов по более современным аналитическим теориям, чем теория Хорни. Например, джорджевский портрет Вильсона, составленный в рамках классического психоаналитического концептуального контекста (теория мотивации, эдиповы проблемы...), во многом совпадает с одним из современных ответов психодинамической теории – «Я-психологией» (*self psychology*) Хайнца Ко-

хута<sup>6</sup>. В качестве примера такого усовершенствования теории (а было ли улучшение на самом деле – вопрос более сложный, мы к нему еще вернемся) выступает кохутианское пересмотрение отношений Вильсона с отцом, предложенное Бонджорно:

«Главный вопрос – это значение очевидной идеализации (Вильсоном отца). Джордж отстаивали мнение, что идеализация возникла на основе процессов реакции-формирования в отношении бессознательной агрессии, направленной на отца. Когда Джордж писал книгу, идеализация понималась почти аксиоматически, тогда как сейчас ей придаются другие возможные значения. Вудро обнаружил собственное понимание. Когда он писал, что его отец расшевелил его мозг сильнее, чем целый год учебы в Университете Джона Хопкинса, он имел в виду больше, чем только интеллектуальное стимулирование, – он также имел в виду стимулирование психическое. Отец оживил его. Вудро противопоставлял это «узкому» – менее жизненному и полноценному – внутреннему опыту, который был у него в другие времена» (*Bongiorno, 1985*).

Похожим образом Стерн комментирует с точки зрения «я-психологии» трудности, которые возникли на Парижской мирной конференции между Вильсоном и его советником полковником Хаусом.

«[Джордж] предполагают... что разрыв с Хаусом произошел во многом из-за того, что Вильсон относился к нему как к сопернику... эта, существенно основывающаяся на эдиповом уровне, интерпретация менее убедительна, чем акцентирование чувства предательства: на часть себя более нельзя было положиться или она не была постоянно доступна» (*Stern, 1987*)<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> О применении идей Кохута к политическому лидерству см.: *Kohut, 1975; Strozier & Offer, 1985; and Post, 1993*. (Интересно, что к этой теме меня привлекло сходство Вильсона в «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» с теорией Кохута – *Friedman, 1988*).

<sup>7</sup> Роль полковника Хауса в книге Джордж иногда преувеличивают, возможно, потому что название указывает на дуальную психобиографию, хотя в действительности Хаус играл гораздо более скромную роль и упоминается исключительно по причине его значимости для понимания характера Вильсона. Здесь нужно отметить два момента: первый – главный чисто историографический вклад «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» состоял в том, что Джордж первыми опубликовали некоторые важные выдержки из дневников Хауса. Второй – отношения Хауса и Вильсона на самом деле богаты значимым для психолога материалом. Например, отношения Хауса и Вильсона, как показано в книге, наводят на мысль о нарциссической личностной динамике, описанной такими теоретиками, как Кохут или Мастерсон. Так, Вильсон предписывал Хаусу, как и впоследствии другим друзьям, которые неизбежно разочаровывали его, способность чувствовать его мысли, даже по сложным техническим вопросам и даже если он не говорил о них. После этого он предполагал, что... они, естественно, смогут по существу с ним согласиться (*George & George, 1956*).



Вышеупомянутые формулировки были выделены из историографических дискуссий, упомянутых ранее, в сферу чисто психодинамических интерпретаций. Эти психобиографические дискуссии об экс-президенте показывают существующую напряженность парадигмы в сообществе теоретиков, в данном случае между классическими психоаналитическими интерпретациями «эдипова уровня» и более современными психоаналитическими концепциями и уточнениями, представленными здесь применениями теории Кохута. Как мы должны оценивать эти попытки и в чем их значение для психобиографии?

Джордж кажется, что попытки пересмотреть их работу о Вильсоне с альтернативных теоретических точек зрения демонстрируют, как они представляют, стремление:

«(1) выдвинуть альтернативную гипотезу, которая в сущности является переводом наших нетехнических психодинамических формулировок на более технический язык отдельных предпочитаемых ими психодинамических теорий; (2) или выдвинуть альтернативную гипотезу, которая дополняет или обогащает нашу модель, не подрывая ее основ; или – интереснее всего – (3) обесценить некоторые важные части нашей модели личности Вильсона или всю модель и утвердить от имени высшей объясняющей силы альтернативную психодинамическую модель. Все эти усилия, если они предприняты добросовестно, могут оказаться полезны. У нас сложилось такое впечатление, что те, кто предлагал альтернативы, выдвинули (1), хотя стремились преуспеть в (3)» (*George & George, 1989a*).

На некоем уровне это кажется вполне валидным, и точку зрения Джорджа можно ясно увидеть в очерке Такера, где отмечается, что «его доказательства будут опираться на исследование Джорджа» (*Tucker, 1977*). Это хороший пример того, как относительно нетехнические формулировки Джорджа переводятся на язык избранной теории. Кроме того, на другом уровне следует отметить, что «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» можно рассматривать как относительно нетехническую работу. Таким образом, противопоставление «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» более поздним интерпретациям поведения Вильсона демонстрирует, что использование даже таких кажущихся универсальными психодинамических понятий, как самооценка, идеализация и подавление, отражает конкретную теоретическую ориентацию – в случае Джорджа более близкую к классическому

психоанализу, чем, например, к кохутианству. Точнее сказать: работа Джорджа появилась в постклассическую психоаналитическую эру эго-психологии середины века. Коннотации, акценты и сами концепции существенным образом отличаются в этих сходных, но разграниченных теоретических и клинических ориентациях. Только кохутианец может, как это делает Бонджорно, интересоваться тем, был ли едкий сарказм отца Вильсона по отношению к усилиям сына средством «модулировать и защищаться от своего удовольствия и восхищения развитием Вудро» (*Bongiorno, 1985*). К тому же считать неустанное, длящееся всю жизнь восхваление Вильсоном своего отца свидетельством мощного подавленного гнева представляется отличительной чертой теоретика, более ориентированного на классический психоанализ.

В сущности, однако, различные теоретические исследования поведения Вильсона дают возможность не только понять человека, но и отразить заслуги разных теоретических подходов. Для других целей, однако, следует иметь в виду ряд других моментов. Во-первых, различные психобиографии, пусть даже посвященные одному объекту, служат различным исследовательским целям. Так, по мере того как я знакомился с литературой, казалось, что Джордж более всего заинтересован в психодинамическом понимании Вильсона и готов использовать любой теоретический концепт, который работает в этом направлении. Бонджорно владеет теорией Кохута и уже определился в том, какая психологическая теория является наиболее продвинутой, он использует пример Вильсона как случай прикладной «я-психологии». Такер (это же относится и ко мне) более заинтересован собственно в психобиографии, чем в Вильсоне как таковом. (Заметьте, что работа Такера имеет подзаголовок «Очерк психобиографии» – *An Essay on Psychobiography*.) Все эти подходы валидны, уместны, но не идентичны.

Для усложнения проблемы, возможно, следует честно сказать, что в добавление к научным суждениям существует множество факторов, которые делают отдельные психологические теории «эго-созвучными». (Чей-то наставник ассоциируется с какой-либо научной школой; удобно или престижно учиться в том или ином институте; чья-то психология играет свою роль и т.д.) Оставляя в стороне более заметные проявления этих элементов, теоретический фаворитизм может придавать оттенок отдельным аргументам менее явным образом. Например, в замечательной статье Бонджорно в тех местах,

где он сравнивает эдиповый уровень интерпретации с «я-психологическим», становится очевидно, что его научные пристрастия – на стороне последнего. Первый представлен не в искаженном виде, но довольно слабо, в нем нет творческих соков, и это придает сравнению особый тон. (Сравните с более искренним анализом Эллисона трех интерпретаций Кубинского ракетного кризиса.)

Следует также помнить, что навыки каждого исследователя в психобиографическом методе могут заслонять слабость использованной им теории, так же как нехватка психобиографических навыков у конкретного исследователя может заслонять слабости в области теории. Так, в Вильсоне Фрейда–Буллита не только видны слабости классической психоаналитической теории – они к тому же преувеличены. Книга Джордж остается полезной даже в отрыве от исторически важной, но сейчас в чем-то ограниченной концепции политической личности Лассуэлла.

Наконец, существует фактор, заслуживающий изучения при применении новых теоретических конструктов к старым: можно привести состоятельный довод об эволюции психодинамической теории, а это – само собой разумеется – требует разумного основания для последующего пересмотра интерпретации феноменов. Однако даже если в интересах дискуссии принять превосходство теории Кохута над классической аналитической теорией как данное, все равно остается проблема применения ее к такой фигуре, как Вильсон. Как объясняет Уилис, «психоанализ как наука имеет пределы... клинические проблемы, к которым он обращен, сами находятся в процессе изменений. Они не остаются на месте» (Wheelis, 1958).

«Истерия прошлого века таинственным образом исчезла... Сегодняшний психоаналитик имеет дело скорее с неопределенными условиями неприспособленности и неудовлетворенности... Об этом говорит личный опыт старых психоаналитиков. Молодые аналитики узнают об этом из противоречий между старыми описаниями неврозов и проблемами, с которыми к ним каждый день приходят пациенты. Изменение происходит от симптомов невроза к расстройству характера».

Современная теория, в свою очередь, – не просто результат накопления интеллектуальных достижений успешных теоретиков и не смены парадигмы по Куну, когда новая парадигма замещает

старое объяснение тех же феноменов. Современные теоретики создают в значительной степени новую теорию, соответствующую состоянию массы современных клиентов (Horney, 1937; May, 1969; Lasch, 1979; Kohut, 1977; Eagle, 1987).

Это не означает ни того, что теория Фрейда сегодня утратила значение (его пациенты были такими же людьми), ни того, что современные теории не привнесли ничего нового в усовершенствование теории и просто «отличаются» (сегодняшние теоретики имеют дело с более широкой базой более точных и проверенных эволюционных и клинических данных, и отсутствие прогресса было бы абсурдно, с чем, несомненно, согласился бы и З. Фрейд). Все это означает, что мы должны быть осторожны, говоря о превосходстве новых интерпретаций, особенно в отношении такой фигуры, как Вильсон, который, о чем нужно помнить, был современником Фрейда и викторианской, а не нашей эры и эры «культуры нарциссизма» (как ее бы назвал Лэш)<sup>8</sup>.

Пост, который, как мы видели ранее, наводит мосты между медицинскими и психодинамическими объяснениями, сумел сделать то же самое и в вопросе о противостоянии классических и современных психоаналитических интерпретаций поведения Вильсона. В частности, он начинает с важности для книги Уайнстайна образа матери Вильсона, составленного на материалах, еще не доступных во время написания книги Джордж. Опираясь на современный психодинамический акцент на роли матери и доэдиповой фазы развития, Пост утверждает, что «нельзя понять влияние отца, не поставив его в контекст родительской эмоциональной среды, в которой мать приняла живое участие». «Однако, – продолжает Пост, – исправляя этот дисбаланс, Уайнстайн переста-

<sup>8</sup> О значении этой проблемы для психобиографии см. Runyan (1988b) и Loewenberg (1988). По вопросу о нарцисстическом типе личности в истории Лэш признает следующее:

«Отмеченный рост числа нарцисстических пациентов необязательно означает, что нарцисстические расстройства стали сегодня более распространенными, чем были ранее среди населения в целом, или что они стали шире распространены, чем классические конверсивные неврозы. Возможно, они просто быстрее попадают в поле внимания психиатров» (Lasch, 1979).

Я склонен усомниться, что это полностью верно, хотя отчасти это может быть и так, но здесь трудно что-либо утверждать определенно. Если за этим стоит лучшее объяснение изменения природы клинических больных, то оно усиливает аргументы в пользу пересмотра интерпретации поведения Вильсона, основанного на клиническом рассмотрении нарциссизма. Психобиография общественных деятелей разных эпох, при изучении любого события, является одним из способов ответа на этот вопрос. Я вернусь к нему в заключении.

рался в противоположном направлении». Он преуменьшил роль отца, на что сделали акцент Джордж. Результат — «смесь влияния обоих родителей... что отразилось во властных амбициях Вильсона и стремлении к высшим достижениям, которое сыграло деструктивную роль в его карьере» (*Post*, 1997)<sup>9</sup>.

Пост также выдвигает важное положение, которое уточняет и расширяет тезис Джордж о том, что в ходе карьеры Вильсон видел в некоторых фигурах (Уэст, Лодж) образ своего отца и бросал им вызов, как желал бы бросить его оригиналу. Пост добавляет к этому — опираясь на современную ориентацию на «отношения объекта» (*object relation orientation*), а не на «теорию мотивации» (*drive theory*) классической фрейдовской аналитической мысли — концепцию, согласно которой Вильсон не просто *реагировал на свой опыт* отношений с отцом, но действовал, исходя из идентификации с ним. (Комментарии по поводу идентификации Вильсона с отцом см.: *Bongiorno*, 1985; *Stern*, 1987). Джордж ответили на это: «Аргументация Поста об идентификации Вильсона с отцом... потрясла нас как идея, ухватившая самую суть. Она согласуется со всеми данными, которые нам известны, и объясняет их». Как отмечает Пост, это не отвергает изначальных формулировок Джордж, а в действительности является их важным уточнением, чье значение еще предстоит оценить полностью.

## Заключение

Дискуссии о «Вудро Вильсоне и полковнике Хаусе» и научные споры, в которых книга сыграла центральную роль, демонстрируют продуктивные направления исследований, возникающие как

<sup>9</sup>Также нужно отметить, что наше представление об отце Вильсона отчасти дополнено недавними исследованиями, показывающими, что помимо впечатляющего подавления (подчеркиваемого Джордж) у него были и собственные комплексы, связанные с чувством незащищенности (*Mulder*, 1978; *Weinstein*, 1981). В этом случае, например, отмечается, что Джордж могли преувеличить зависимость Вильсона от отца на протяжении всей его жизни, тем самым некоторым образом заместив его роль на поздних этапах жизни. Однако то, что у отца Вильсона были свои комплексы, возможно, усиливает положения Джордж, хотя иногда призвано делать обратное (*Mulder*, 1978). То есть более точное понимание Джозефа Вильсона помогает объяснить с позиций психологии настойчивое, требовательное и недоброжелательное отношение. Это последнее Джордж считают важной частью взаимоотношений с сыном, этой точке зрения они нашли дальнейшее подтверждение, разбирая новые материалы о жизни семьи Вильсона, ставшие доступными после опубликования «Вудро Вильсон и полковник Хаус».

в историческом, так и в психологическом «секторах» психобиографического подхода: каждый из них ведет к противоречиям и диалогу между дисциплинами, результатом чего может стать прогресс не только в психобиографии, но также потенциально и в истории, психологии и, возможно, в некоторых проблемах общественных наук в целом. В заключение я рассмотрю этот потенциал в пределах того, что данный материал предполагает для психобиографии<sup>10</sup>.

## История и психобиография

Методологически слабый исторический анализ редуцирует психобиографию до простого рассуждения о теоретических пристрастиях, идеологии и/или контрпереносе (*countertransferences*) автора или как минимум остается слишком уязвимым для рассмотрения в качестве такового. Сильная историография дисциплинирует и легитимизирует психобиографию. Так, если описание поведения Вильсона, предложенное Фрейдом-Буллитом, можно в общем и целом отвергнуть по историографическим основаниям (*Link*, 1967; *Tuchman*, 1981), то книге «Вудро Вильсон и полковник Хаус», лучше учитывающей методологию истории и политический контекст, можно бросить вызов только по конкретным пунктам (*Weinstein et al.*, 1978). Свободный от жаргона стиль Джордж (которому аплодируют даже *Weinstein, Anderson & Link*, 1978) и их историческая точность (по крайней мере для психобиографов — они не считали себя только историками), несомненно, оказали значительное влияние на актуальность их работы.

Очевидно, эта проблема стоит особенно остро для неисториков, занимающихся психоисторией. Однако нужно отметить, что даже для исторического исследования «проблема субъективности в истории стара... историк, который критикует интеллектуальные скачки, характерные для психоанализа и психоистории, не способен видеть, как уязвима перед такой критикой любая история, которая достигает глубины и силы, интерпретируя субъективное». (*Weinstein*, 1988). Строзье и Оффер добавляют, что «обычно историки допускают необыкновенные скачки психологической интуиции без малейшего трепета, в то же самое время устанавливая для психоисториков строжайшие стандарты эмпирической оценки любых утверждений и мотивов» (*Strozier & Offer*, 1985).

<sup>10</sup> Дискуссию по вопросу о прогрессе психобиографии и психоистории см.: *Runyan*, 1982, 1988a, 1988b; *Strozier & Offer*, 1985.

Таким образом, психобиография имеет дело с фундаментальными проблемами субъективного и интерпретации, которые мучают историю и другие общественные науки. Об этом часто говорят на методологических основаниях, но проблема уменьшается по мере того, как психобиография упрощается. В этом смысле слабости психобиографии могут становиться менее явными в сравнении с ее сильными сторонами. Например, проблема контрпереноса, так хорошо описанная в клинических терминах, может быть изучена также в контексте биографии (*George & George, 1964; Erikson, 1969; Kets De Vries, 1990*). Дальнейшее развитие подобных клинических концептов в качестве инструментов историографии может быть полезно как для истории, так и для психоистории.

Другая теоретическая проблема, которую история ставит перед психобиографией, – это проблема личности в истории или широкой исторической релевантности психобиографии. Этот вопрос часто поднимается в литературе о Вильсоне – на что указывает Тэтчмэн, утверждая, что «это был провал не только души Вильсона... и не только его вина в том, что Версальский договор был неидеален. Это вина человечества... [Фрейд и Буллит] склонны к необоснованно упрощенному и одностороннему объяснению великих событий» (*Tuchman, 1978*). Несмотря на то что «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» в силу своей политической продуманности менее уязвима в этом вопросе, – теоретическая проблема остается.

Возможное решение этой проблемы предложил Гринштейн (*Greenstein, 1988*). Он попытался проанализировать условия, при которых лидерство может оказаться причиной, воздействующей на события. Такой подход предполагает изучение вопроса о том, созрели ли условия для влияния личности, какую роль сыграла психология конкретного лидера и какое воздействие в действительности имело место. В отношении Вильсона здесь Тэтчмэн действительно убедительна, говоря, что всю ответственность за судьбу Лиги Наций нельзя возложить на плечи только одного Вильсона – можно смело утверждать, что существовал реальный потенциал для участия США в Лиге Наций и Вильсон имел реальную возможность влиять на судьбу процесса ратификации в Сенате, но его политическое поведение и проявления личности оказали неблагоприятное воздействие на его лидерство. Исходя из этого, можно рассуждать о том, что участие Соединенных Штатов в Лиге Наций могло бы повлиять на послевоенную международную политику. Пример Вильсона говорит о том,

что стоит искать пути – подобному тому, по которому пошел Гринштейн, – пути дальнейшего развития психобиографии. (Другой пример литературы на эту тему – литература о политических движениях, см. Тэрроу о «структуре политической возможности».)

Психобиография и психоистория указали направления рассмотрения вопроса о личности в истории: например, концепция Эриксона о психоисторической связи между разрешением лидером своего психологического конфликта и разрешением группой социально-политического конфликта является потенциально богатым, но все еще недостаточно разработанным подходом. Применительно к Вильсону такое исследование, несомненно, нужно начинать с того, как морализаторское решение его психологических проблем резонировало с «историческим моментом» (как сказал бы по этому поводу Эриксон) – прогрессизмом во внутренней политике и идеализмом – во внешней (*George & George, 1956*). Также потенциально релевантен новаторский подход Лифтона к изучению лидеров и групп, участвующих в разделе исторических «тем» (*Lifton, 1986*). Таким образом, психобиография и психоистория пересекаются и образуют теоретическое поле, которому только начали пробовать придавать очертания и которое потенциально имеет значение и для истории.

## Психологическая теория и психобиография

Неудивительно, что некоторые из главных недостатков «*Вудро Вильсон и полковник Хаус*» отражают теоретическую ограниченность самого психоанализа, особенно психоанализа того времени, когда была написана книга, – хотя «поверхностный» подход позволил минимизировать такие последствия. Невротические трудности Вильсона лучше поддаются глубокому анализу, чем его сильные стороны. Если говорить о психологическом крыле психобиографов, то это показательно для состояния психодинамической теории (тогда – особенно, но также и сейчас). Поэтому хотя большинство психобиографий и признает, что Вильсон интернализировал как сильные, так и слабые стороны своих родителей, к этому, кажется, немного можно добавить<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> Психодинамическая литература о Вильсоне, использованная в этом очерке, в вопросе о рациональности или иррациональности поведения и различных путях его объяснения отражает акцент на патологию.

Недавно Джордж высказали следующую мысль:

«То, что мы считаем Вильсона одним из наших величайших президентов – это факт... Возможно, этот аспект не доходит должным образом [до некоторых], потому что на самом деле в «Вудро Вильсоне и полковнике Хаусе» мы сосредоточились на главном кризисе политической жизни Вильсона...»

Возможно, в этом – все дело, но проблема учета сильных сторон психологии человека, особенно исключительных способностей, а также сложностей человеческих ценностей, всегда вызвала затруднения в психоаналитической психологии. Например, Джордж нужна традиционная психоаналитическая теория, чтобы по большому счету свести «альтруистическое служение» Вильсона к «рационализации» в каком-то смысле более глубинных порывов бессознательного. И хотя я и делал акцент на достоинствах поверхностного подхода к теории (тем не менее, утверждая, что нетехнические формулировки невозможны), обратная сторона поверхностности – недостаток глубины и конкретности – отражена в том, как Джордж подкрепляют свою модель власти / самооценки аргументами. Так, они пишут: «в отношении такого человека, как Вильсон, у которого определено были разнообразные политические ценности, задача выявления мотивации является сложной и неоднозначной... Так, например, Вильсон стремился (кроме власти) к удовлетворению на политической арене своих потребностей в привязанности и одобрении». Существуют ли в политике на самом деле личности с одной доминирующей ценностью? Конечно же, ключ к пониманию политического поведения Вильсона не объясняет всего, но в отношении подобных проблем даже уточненный и расширенный подход Лассуэлла выглядит натянуто и неубедительно.

Обращение к современной теории не помогает автоматически, так как основные усложнения теории в современную эпоху происходили в направлении более ранних (доэдиповых) открытий в области развития личности, которые полезны клинически, но, тем не менее, для нас содержат опасность сползания к редуционизму. Важнейшее, но пока недостаточно разработанное интеллектуальное поле было открыто Эриксоном – это применение его теории жизненного цикла к историческим фигурам. Теории психологического развития взрослых людей (Levinson, 1978) предлагают дополнительные возможности для размышления о задачах и ка-

чествах политических лидеров: эти возможности дополняют те психодинамические теории, которые ограничиваются (некоторые из них до сих пор) последствиями проблем развития в раннем детстве для ставших взрослыми людей<sup>12</sup>. В этом духе в статье Реншона «Политическое обучение взрослых» (Renshon «Political Learning in Adulthood», 1989) содержатся некоторые полезные комментарии о Вильсоне, нарциссизме и развитии взрослых. Мы также можем обратиться к непсихоаналитическим подходам в психологии, которые сходятся в том, что человеческие ценности являются первичными психологическими феноменами, а не просто компенсациями, эпифеноменами или в некотором смысле поверхностными категориями в сравнении с главными силами бессознательного (Maslow, 1954; May, 1969; Kohlberg, 1981; Eisenberg et al., 1989; Runyan, 1988a). И если психологической теории еще только предстоит пройти долгий путь в этом направлении – то же самое, очевидно, предстоит и психобиографии.

Несомненно, что есть потенциал для появления новых объяснений поведения Вильсона, стимулированных новой теорией, которые могли бы существенно дополнить наше представление о нем. Как мы видели, в ходе работы возникает множество проблем, связанных с психобиографическим подходом, в том числе в выборе теоретических направлений, их сравнении и возможных трудностях приложения теоретических конструктов к историческим личностям, которые наиболее применимы к современным типам характеров. Если вся литература свидетельствует о том, что развитие психологической теории приведет к развитию психобиографии, то это также означает, что психобиография представляет собой одно из лучших полей для ведения теоретических дискуссий о психологической теории. Иными словами, обсуждение альтернативных интерпретаций поведения публичных деятелей полезно не только в прикладном плане, но и для развития теории (Carlson, 1988).

<sup>12</sup> Эриксон использует термин «оригинология» для описания ошибки психобиографов, состоящей в объяснении всей карьеры и жизни детскими травмами. См.: Игл (Eagle, 1987) о критике тенденции современного психоанализа рассматривать взрослых как недоразвитых детей. Джордж пытались согласовать развитие и деятельность взрослого Вильсона с помощью концепции «сферы компетентности». Но она все же, как мне кажется, делает акцент скорее на компенсации травмы детства и проявлении старых проблем бессознательного, в отличие от модели Эриксона, основанной на возникающих и существующих задачах развития (developmental tasks), которые строятся на предсуществующей психологической основе, но имеют и собственные императивы.

Например, если врач имеет относительно полный доступ к бес- сознательному пациенту, то психобиограф имеет возможность рас- сматривать историю всей жизни и использовать данные, допуска- ющие различные точки зрения (Runyan, 1982; George & George, 1964). Более того, преимущество психобиографии состоит в том, что она позволяет всем сторонам иметь равный доступ к субъек- ту и данным о нем. Не нужно быть строгим позитивистом, чтобы ставить вопрос о трудностях, которые возникают перед сторонни- ком той или иной теории и ее применением с целью получить данные, открывающие возможность испытать и развить теорию. Проблемы теоретических предпочтений и диалога между сторон- никами различных теорий могут приводить в уныние, если они основываются в первую очередь на клинических *case study*, тогда как общественно значимые примеры (*public cases*) могут исполь- зоваться для их корректировки (Runyan, 1982; Eagle, 1984).

Отличия цели и контекста психобиографического подхода от клинического делают его потенциально полезным в клинической практике и позволяет использовать полученные с его помощью данные для развития психодинамической теории. Так, главной в условиях клиники является задача психологического излечения, в то время как задача понимания психологии субъекта в подлин- ном смысле слова здесь является второстепенной. (Спросите лю- бого врача, что предпочтительней: видеть хорошие терапевтичес- кие результаты, но не иметь ясного диагноза или быть уверенным в диагнозе, но не добиться терапевтического эффекта, — и вы пой- мете, что я имею в виду.) Единственной целью психобиографии является как раз понимание. Возможно, именно по этой причине Джордж недавно высказали такое мнение: «складывается впечат- ление, что письменные варианты психодинамических теорий в общем плохо объясняют методы, которые мудрые врачи исполь- зуют для оценки гипотез в клинических условиях. В результате политологи и историки, которые пытаются применить психодина- мические теории к биографии, получают недостаточно помощи от собственно психологической литературы для ответственного ис- пользования теории с целью оценки гипотез, которые она с лег- костью поставляет». (George & George, 1989b). (Это признание сложности психологической оценки противоречит более уверен- ному тону рассуждений Джордж об этой проблеме, который при- сутствует в их предисловии к изданию «Вудро Вильсон и полков-

ник Хаус» 1964 г.) Таким образом, помимо недостатков отсутствия «аналитического» контакта с субъектом, о котором часто говори- лось, есть и преимущества не только для психобиографии, но и для развития психологической теории.

В заключение отметим, что психобиографическая литература о Вильсоне содержит богатый материал для рассмотрения состо- яния и потенциала политической психобиографии. Вопросы, ко- торые она поднимает, продуктивны не только для изучения лич- ности Вильсона и его психобиографии, но также для истории и психологии в целом. Более того, в свете нынешнего «интерпре- тационного переворота» в общественных науках этот объем каче- ственной, интерпретационной и сложной литературы может на- правлять и многие другие дисциплины. Что касается самого на- следия Джордж, то производит впечатление тот факт, что их книга продолжает вызывать споры и является источником размышлений.

## Библиография

- Allison G.T. *Essence of decision: explaining the cuban missile crisis*. Boston: Little, Brown and Company, 1971.
- Anderson J. The methodology of psychological biography. *Journal of Interdisciplinary History*, 1981. XI. 3. 455–475.
- Barber. *The presidential character*. Englewood Cliffs: Prentice–Hall, 1985.
- Bongiorno J. Woodrow Wilson revisited: The prepolitical years. In C. Strozier and D. Offer (Eds.), *The leader: Psychohistorical essays* N.Y.: Plenum Press, 1985.
- Brodie B. A psychoanalytic interpretation of Woodrow Wilson. *World Politics*, 1957. 9. 413–422.
- Brugger R. J. (Ed.) *Our selves/our past: Psychological approaches to American history*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1981.
- Bushman R. L. Jonathan Edwards as great man: Identity, conversion, and leadership in the Great Awakening. In: Brugger R. J. (Ed.) *Our selves/our past: Psychological approaches to American history*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1981.
- Carlson R. Exemplary lives: The uses of psychobiography for theory development. *Journal of Personality*, 1988. 56:1. 105–138.
- Coles R. *The mind's fate*. Boston: Little, Brown and Company, 1975.

- Eagle M. *Recent developments in psychoanalysis*. Cambridge, Mass.: Howard Univ. Press, 1987.
- Elms A. *Personality in politics*. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1976.
- Erikson E. Book review: *Thomas Woodrow Wilson: Twenty-eighth president of the United States — A psychological study*. By Sigmund Freud and William C. Bullitt. *International Journal of Psychoanalysis*, 1967. XLII. 8. 462–468.
- Erikson E. *Young man Luther: A study in psychoanalysis and history*. N.Y.: W.W. Norton, 1958.
- Erikson E. *Gandhi's truth*. N.Y.: W.W. Norton, 1969.
- Erikson E. *Life history and the historical moment*. New York; W.W. Norton, 1965.
- Eisenberg N., Reykowski J., Staub E. *Social and moral values: Individual and societal perspectives*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates, 1989.
- Friedman W. Narcissism, political leadership, and psychobiography. Unpublished Manuscript, 1988.
- Freud S. and Bullitt W.C. *Thomas Woodrow Wilson: Twenty-eighth president of the United States — A psychological study*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1967.
- George A. Power as a compensatory value for political leaders. *The Journal of Social Issues*. 1968. XXIV. 3. 29–50.
- George A. Some uses of dynamic psychology in political biography: Case materials on *Woodrow Wilson* In: Greenstein F. and Lerner M. (Eds.) *A sourcebook for the study of personality and politics*. Chicago: Markham Publishing, 1971.
- George A. Assessing-presidential character. *World Politics*, 1974. XXVI. 2.
- George A. and George J. *Woodrow Wilson and Colonel House*. NY: John Day, 1956.
- George A. and George J. *Woodrow Wilson and Colonel House*. NY: Dover Publications, 1964.
- George A. and George J. Woodrow Wilson and Colonel House: A reply to Weinstein, Anderson, and Link. *Political Science Quarterly*, 1981–1982. 96. 4. 641–665.
- George A. and George J. *Personal communication*, 1989a.
- George A. and George J. *Personal communication*, 1989b.
- George J. *Videotape interview of Juliette George on Woodrow Wilson*, conducted by Professor Dan Carter, October 11, 1983. Emory University: Department of History. Emory University, 1983.
- George J. *Personal communication*, 1987.
- George J. and George A. Comments on «Woodrow Wilson re-examined: The mind-body controversy redux and other disputations». *Political Psychology*, 1983. 4. 2. 307–312.
- George J., Marmor M. and George A. Issues in Wilson scholarship: References to early «strokes». In: the *Papers of Woodrow Wilson*. *Journal of American History*, 1984. 70. 845–853.
- Glad B. Contributions of psychobiography. In: J. N. Knutson (Ed.) *Handbook of political psychology*. San Francisco: Jossey-Bass, 1973.
- Greenstein F. *Personality and politics: Problems of evidence, inference, and conceptualization*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1987.
- Greenstein F. and Lerner M. *A sourcebook for the study of personality and politics*. Chicago: Markham Publishing Company, 1971.
- Hargrove E. *The power of the modern presidency*. Philadelphia: Temple University Press, 1974.
- Homey K. *The neurotic personality of our time*. NY: W. W. Norton and Company, 1937.
- Jellison C. Book review: Woodrow Wilson and Colonel House. *The American Historical Review*, 1957. LXII. 948–949.
- Kets De Vries M. Leaders on the couch. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 1990. 26. 4. 423–431.
- Kohlberg L. *The philosophy of moral development*. NY: Harper and Row, 1981.
- Kohut H. *The analysis of the self*. NY: International Univ. Press, 1971.
- Kohut H. *The restoration of the self*. NY: International Univ. Press, 1977.
- Kohut H. The leader. In: Strozier C. (Ed.) *Self-psychology and the humanities*. NY: W. W. Norton and Company, 1985.
- Lasch C. *The culture of narcissism*. NY: Warner Books, 1979.
- Lasswell H. *Psychopathology and politics*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1930.
- Lasswell H. *Power and personality*. NY: W. W. Norton, 1948.
- Levinson D. *The seasons of a man's life*. NY: Knopf, 1978.
- Lifton R. J. *The nazi doctors*. NY: Basic Books, 1986.
- Link A. S. *Wilson: The road to the White House*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1947.
- Link A. S. *Wilson: The new freedom*, Princeton: Princeton Univ. Press, 1956.
- Link A. S. The case for Woodrow Wilson. *Harper's Magazine*, 1967. April.
- Link A. S. Editor's commentary. *The papers of Woodrow Wilson*. 58. Princeton: Princeton Univ. Press, 1988. 638–640.



- Loewenberg P. Psychoanalytic models of history: Freud and after. In: Runyan W. M. (Ed.) *Psychology and historical interpretation*. NY: Oxford Univ. Press, 1988.
- Marmor M. Wilson, strokes and zebras. *New England Journal of Medicine*, 1982. 307. 9.
- Maslow A. *Motivation and personality*. NY: Harper and Row, 1954.
- Masterson J. *The narcissistic and borderline disorders*. NY: Bruner/Mazel, 1981.
- May R. *Love and will*. NY: W. W. Norton, 1969.
- McAdams D. *Political process and the development of black insurgency, 1930–1970*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1982.
- Mulder J. *Woodrow Wilson: The years of preparation*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1978.
- Park B. *The impact of illness on world leaders*. Philadelphia: Univ. of Pennsylvania Press, 1986.
- Park B. The impact of Wilson's neurologic disease during the Peace Conference Appendix to *The papers of Woodrow Wilson*. Link A. (Ed.) 58. Princeton: Princeton Univ. Press, 1988. 611–630.
- Park B. The aftermath of Wilson's stroke. Appendix to *The papers of Woodrow Wilson*. Link A. (Ed.) 64. Princeton: Princeton Univ. Press, 1991. 525–528.
- Post J. Woodrow Wilson Re-examined: The mind–body controversy redux and other disputations. *Political Psychology*, 1983. 4. 2. 289–307.
- Renshon S. Psychological perspectives on adult development theory and the political socialization of leaders. In: Sigel R. (Ed.) *Political leadership in adulthood*. Chicago: Univ. of Chicago Press, 1989.
- Roazeri P. *Freud: Political and social thought*. NY: Alfred and Knopf, 1970.
- Ross D. Review essay: Woodrow Wilson and the case of psychohistory. *The Journal of American History*, 1982. 69. 3. 559–668.
- Runyan W. M. *Life histories and psychobiography: Explorations in theory and method*. NY: Oxford Univ. Press, 1982.
- Runyan W. M. Alternatives to psychoanalytic psychobiography. In: *Psychology and historical interpretation*. NY: Oxford Univ. Press, 1988a.
- Runyan W. M. A historical and conceptual background to psychohistory. In: *Psychology and historical interpretation*. NY: Oxford Univ. Press, 1988b.
- Runyan W. M. Progress in psychobiography. *Journal of Personality*, 1988c. 56. 1. 293–324.
- Runyan W. M. Reconceptualizing the relationships between history and psychology. In: *Psychology and historical interpretation*. NY: Oxford Univ. Press, 1988d.
- Stem A. The achieving narcissist and his father. Address given at the Tenth Annual Meeting of the International Society for Political Psychology. San Francisco. July 4–7. 1987.
- Strozier C. and Offer D. The growth of psychohistory. In *The leader: Psychohistorical essays*. N.Y.: Plenum Press, 1985.
- Tarrow S. *Struggling to reform: Social movements and policy change during cycles of protest*. Cornell Studies in International Affairs. Western Societies Program. Occasional Paper (n.d.) No. 15.
- Tuchman B. Woodrow Wilson on Freud's couch. In *Practicing history*. NY: Alfred A. Knopf, 1981.
- Tucker R. The Georges' Wilson reexamined: An essay on psychobiography. *American Political Science Review*, 1977. 2. 606–618.
- Wamer S. Fourteen Wilsonian points for Freud and Bullitt. *Journal of the American Academy of Psychoanalysis*, 1988. 16. 479–489.
- Warner S. Psychological studies of Woodrow Wilson: Comparing Freud–Bullitt and other psychobiographies. *Journal of the American Academy of Psychoanalysis*, 1990. 18. 480–493.
- Watson R. Woodrow Wilson and his interpreters, 1947–1957. *Journal of American History*, 1957–1958. 44. 207–236.
- Wheelis A. *The quest for identity*. NY: W. W. Norton, 1958.
- Weinstein E. Woodrow Wilson's neurological illness. *Journal of American History*, 1970. 57. 324–351.
- Weinstein E. *Woodrow Wilson: A medical and psychological biography*. Princeton: Princeton Univ. Press, 1981.
- Weinstein E. Comments on Woodrow Wilson re-examined: The mind–body controversy redux and other disputations. *Political Psychology*, 1983. 4. 2. 313–324.
- Weinstein E. Bullitt, Freud and Woodrow Wilson. *Journal of the American Academy of Psychoanalysis*, 1988. 16. 3. 349–357.
- Weinstein E., Anderson J. and Link A. Woodrow Wilson's political personality: A reappraisal. *Political Science Quarterly*, 1978. 93. 585–598.
- Weinstein F. The problem of subjectivity in history. In: Runyan W.M. (Ed.) *Psychology and historical interpretation*. NY: Oxford Univ. Press, 1988.

## 10. ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ФИЗИОГНОМИКА: ИЗМЕНЕННЫЕ ОБРАЗЫ, ИЗМЕНЕННОЕ ВОСПРИЯТИЕ<sup>1</sup>

Каролин Ф. Китинг,  
Дэвид Рэндалл, Тимоти Кендрик,  
Университет Колгейт (*Colgate*)

Люди тратят огромное количество времени, энергии и ресурсов, работая над тем, как выглядит лицо. В различных культурах части лица окрашивают, им придают форму, прокалывают и растягивают для того, чтобы сделать общий внешний вид более впечатляющим. Во многих странах над лицами политических лидеров также специально работают. Например, портреты иракского президента Саддама Хусейна, заказывает правительство. Обычно на этих портретах Саддам Хусейн улыбается и выглядит приблизительно вдвое моложе своего реального возраста (*Weiner*, 1998). В Соединенных Штатах представители Белого дома также работают над созданием благоприятных образов президентов, они организуют *photo-ops* (фото-образы) и предлагают прессе и общественности тщательно отобранные фотографии президентов (*Adatto*, 1993; *Edwards*, 1983; *Grossman & Kumar*, 1981). Иными словами, политические инстинкты, как и академические исследования (*Budesheim & DePaola*, 1994; *DePaulo & Friedman*, 1997; *Exline*, 1985; *Keating & Heltman*, 1994; *McHugo, Lanzetta, Sullivan, Masters & Englis*, 1985; *Rosenberg, Bohan, McCafferty & Harris*, 1986; *Way & Masters*, 1996), подсказывают, что физический облик обладает полным внутреннего смысла воздействием на восприятие политической власти. Может ли изменение выражения лица изменить восприятие образа президента? Мы изучали эту возможность, проверяя, будут ли суждения о характере известных политических лидеров меняться в ответ на тончайшие изменения особенностей и черт их лиц.

Неудивительно, что люди используют статичное выражение лица для выводов о характере человека: структура лица развива-

лась отчасти посредством коммуникации, это – своего рода социальная информация (*Gregory*, 1929/1965; *Guthrie*, 1970; *Lorenz*, 1943). Физиогномические нюансы приводят в движение ожидания по таким универсальным измерениям, как возраст, пол и статус (*Berry & McArthur*, 1986; *Cunningham*, 1986; *Guthrie*, 1976; *Keating, Mazur & Segall*, 1981). Эти ожидания помогают воспринимающему субъекту выбрать социальные ответы. Например, лица младенцев создают впечатление беспомощности, заставляют повышать высоту голоса, разговаривать с младенцем и проявлять заботу (*Lorenz*, 1943; *McCabe*, 1988; *Zebrowitz, Brownlow & Olson*, 1992). Лица со сформированными, зрелыми структурами передают доминантность личности и вызывают почтение (*Berry & Landry*, 1997; *Keating & et al.*, 1981; *Mazyr, Mazyr & Keating*, 1984).

Онтогенетические темы лежат в основе перцептивных предубеждений, которые запускаются при восприятии незнакомых лиц взрослых людей. С развитием происходит комплекс изменений в размерах, формах и пропорциях черт лица (*Alley*, 1988; *Berry & McArthur*, 1986; *Guthrie*, 1970; *Lorenz*, 1943; *Mark, Shaw & Pittenger*, 1988). Например, лицо младенца характеризуется непропорционально большими глазами, круглым подбородком и толстыми, пухлыми губами (*Guthrie*, 1970; *Lorenz*, 1943). Подобные инфантильные черты воспринимаются как симпатичные, умильные (*cute*) и вдохновляют на оказание помощи (*Lorenz*, 1943). Кроме того, до некоторой степени эти искажения восприятия эмоционально переносятся на лица взрослых: воспринимающие приписывают детские, «ребяческие» психологические свойства незнакомым взрослым с относительно «детскими» чертами лица (*Berry & McArthur*, 1986; *Zebrowitz & Montepare*, 1992). Несмотря на различия в структуре лиц взрослых людей, зрелость обычно делает углы челюсти квадратными, брови – гуще, губы – тоньше и уменьшает видимые размеры глаз (*Gray*, 1948; *Guthrie*, 1970). Эти аспекты черт лица сопровождают возрастной статус, включая доминантность и силу личности (*Guthrie*, 1970; *Keating*, 1985a). Черты лица, отражающие крайние возраста (очень молодой или очень старый), передают идею низкого статуса (*Guthrie*, 1970). Таким образом, физиогномические послания моделируются посредством онтогенеза.

Дополнительные исследования показывают, что признаки лица зрелого человека влияют на впечатления воспринимающих, кото-

<sup>1</sup> Keating C.F., Randall D., and Kendrick T. Presidential Physiognomics: Altered Images, Altered Perceptions//*Political Psychology*, 1999. Vol. 20. No. 3. Pp. 593-610.

рые они получают от взрослых людей, по крайней мере когда оценивают лица незнакомцев. Когда оцениваются фотопортреты, взрослым людям с относительно детскими лицами приписывается большая теплота, простодушие, честность и покорность, чем взрослым со зрелыми лицами (Cunningham, 1986; Cunningham, Barbee & Pike, 1990; Zebrowitz & Montepare, 1992). Зрелые черты лица – маленькие глаза, квадратные челюсти и редущая линия волос – связываются с атрибуциями доминантности, силы и хитрости (Cunningham & et al., 1990; Keating & et al., 1981). Таким образом, власть и теплота передаются различными степенями зрелости лица, и, в отсутствие другой информации о человеке, эти статические, непосредственно воспринимаемые черты лица, очевидно, приобретают большую значимость.

Однако исследования восприятия лица, возможно, преувеличивают воздействие особенностей черт лица на социальное восприятие, потому что предъявляемые в качестве стимула лица обычно незнакомы воспринимающим наблюдателям. Лица неизвестных людей, по существу, представляют собой «чистые листы», на которых поверхностные намеки, такие, как черты лица, являются единственным основанием для социальных суждений. Никто до сих пор еще не определил, как нюансы черт лица влияют на оценки характера, возникающие как реакция на лица людей, имеющих сформированную репутацию. Мы изменяли имиджи известных лиц, в частности политических лидеров, чтобы посмотреть, были ли тонкие изменения в физиогномике достаточно эффективными, чтобы изменить социальное восприятие индивидуумов с упрочившейся, признанной репутацией. Наши данные включали суждения наблюдателей об известных лидерах, чьи оцифрованные изображения были подвергнуты тончайшим изменениям, например усилению впечатлений «детскости», ребячливости или, напротив, зрелости. Мы использовали экспериментальную технику исследования влияния выразительности черт лица (мимикрия ювенильных характеристик) и зрелости лица на впечатления именно от знакомых, а не от незнакомых взрослых людей (Keating & Doyle, 1999; Perrett et al., 1998). Эти идеи исследовались в сфере политики, когда передающиеся по телевидению дебаты и политические рекламные кампании делают физические нюансы внешнего облика яркими и выдающимися (Adatto, 1993; Hellweg, Pfau & Brydon, 1992; Jamieson, 1984; Jamieson & Birdsell, 1988).

В исследованиях I и II с помощью компьютерного программного обеспечения оцифрованные изображения известных лидеров были изменены в целях создания более выразительной и более зрелой версии выражения лица. Чтобы достичь достаточно выразительного или зрелого вида, были изменены две черты. Знакомые лица были сделаны более выразительными путем увеличения размера глаз и губ, а более зрелыми – путем уменьшения их размеров (Keating & Doyle, 1999). Воспринимающие не осознавали, что лица были изменены.

Мы использовали лица хорошо известных американских президентов. Несколько исследователей документально подтвердили сильное влияние непосредственно воспринимаемых невербальных нюансов черт лица на впечатления, произведенные политическими деятелями (Budesheim & DePaola, 1994; Exline, 1985; McHugo et al., 1985; Rosenberg et al., 1986; Way & Masters, 1996). Например, Будесхайм и Де Паола (Budesheim & DePaola, 1994) обнаружили, что физическая привлекательность влияла на оценки политических кандидатов даже тогда, когда давалась информация относительно их политических позиций и личностных свойств. Соглашение воспринимающего с позициями кандидата имело меньшее значение, когда аудитории предоставляли фотографии или портреты кандидата, чем когда они отсутствовали. На основе результатов Будесхайма и Де Паолы мы высказали предположение, что тонкие изменения в непосредственно воспринимаемых чертах лица меняют также и восприятие знакомых политических лидеров, несмотря на их персональные репутации и независимо от политических пристрастий воспринимающих.

Известными имиджами лица, которые мы использовали в работе, были имиджи президентов Б. Клинтона, Р. Рейгана и Дж. Кеннеди. В исследовании I мы собрали оценки Билла Клинтона и от поддержавших и от не поддержавших его на президентских выборах 1996 г. В исследовании II мы собрали впечатления от Б. Клинтона и от двух известных предыдущих президентов, Р. Рейгана и Дж. Кеннеди, которые были выбраны, потому что они представляли крайности в возрасте и зрелости лица. В обоих исследованиях мы зафиксировали социальные восприятия, важные для публичной жизни, такие, как власть, сострадание и честность. Воспринимающие высказывали суждения по мере того, как просматривали либо измененные, либо неизменные портреты президентов. Изменения черт лица

были выполнены настолько тонко, что воспринимающие их не могли обнаружить на сознательном уровне.

Основные гипотезы в исследовании I были построены на основе результатов изучения незнакомых взрослых лиц (*Berry & McArthur, 1986; Cunningham et al., 1990; Keating, 1985a; Keating et al., 1981; Perrett et al., 1998; Zebrowitz & Montepare, 1992*). Предполагалось, что изменение черт лица Б. Клинтона в сторону их большей выразительности усилит впечатления теплоты (сострадания, честности, привлекательности) и уменьшит впечатления власти (доминантности, силы, хитрости). Также предполагалось, что зрелые черты лица повышают рейтинги власти и снижают оценки теплоты. Наличие этих перцептивных сдвигов, как предполагалось, не зависит от политических знаний оценивающих (*Budesheim & DePaola, 1994*). Эта идея была проверена в исследовании I посредством сравнения суждений, сделанных людьми, поддержавшими и не поддержавшими Б. Клинтона на выборах 1996 г.

Физиогномика Б. Клинтона средних лет, которая, естественно, содержала и зрелые (маленькие глаза, тонкие губы) и незрелые (тонкие брови, круглая челюсть) элементы, была идеальным рабочим материалом для проявления эффектов зрелости: его обычное лицо можно было изменять и «вверх» и «вниз» по физиогномической шкале. Идентичные манипуляции с чертами лица могли бы оказывать различное воздействие на обычные лица, относительно часто появляющиеся на крайних позициях физиогномической шкалы. Таким образом, в исследовании II мы выдвигали гипотезу о том, что признаки зрелости лица будут по-разному влиять на восприятие более старых политических лидеров, для которых зрелость естественна, и на восприятие более молодых политических лидеров с характерными для них «детскими» признаками лица (*Guthrie, 1970*).

В исследовании II мы собирали впечатления от Р. Рейгана, самого старого президента Соединенных Штатов, и от лица Дж. Кеннеди, самого молодого президента. Эти впечатления основывались на фотоизображениях каждого из президентов во время их пребывания в должности. Неизменное лицо Р. Рейгана отображало много аспектов зрелости: квадратная челюсть, густые брови, тонкие губы и маленькие глаза (*Guthrie, 1970; Keating, 1985a*). Несколько «детских» черт – большие глаза и толстые

губы отличали обычное лицо Дж. Кеннеди (*Guthrie, 1970; Keating, 1985a*). Поскольку естественная физиогномика Р. Рейгана передавала идею власти лучше, чем теплоты, предполагалось, что усиление выразительности лица обострит восприятие его теплоты и сгладит оценки власти. Однако ожидалось, что усиление зрелости уже зрелого лица Р. Рейгана понизит оценки его властных возможностей до статуса очень пожилого человека (*Guthrie, 1970*). Для Дж. Кеннеди, чьи обычные черты лица проявляли теплоту лучше, чем власть, ожидалось, что усиление зрелости черт лица улучшит его оценки власти. Добавление выразительных черт к физиогномике Дж. Кеннеди предполагало снижение впечатлений от его властности и усиление восприятия его теплоты. Как и в исследовании I, ожидалось, что незрелые черты лица усилят восприятие теплоты от Б. Клинтона, несмотря на скандал с Моникой Левински, который во всех отношениях опутал его сбором фактов весной 1998 г.

## Исследование I

### Метод

**Участники.** 156 студентов (95 женщин, 61 мужчина), зарегистрированных во вступительном психологическом классе, оценили фотопортреты знакомых и незнакомых людей. Каждый из них получил лабораторный кредит в обмен на участие.

**Материалы.** Официальный, цветной фотографический портрет президента Б. Клинтона из Белого дома служил базовым изображением его лица. Цветной портрет Хиллари Клинтон был первоначально включен в стимульный набор фотографий, но позднее был исключен из данных анализа, потому что низкие оценки узнаваемости ставили под угрозу возможность корректной интерпретации ее данных<sup>2</sup>. Стимульный набор включал фотографии восьми незнакомых лиц, которые выполняли в настоящем исследовании функции контраста. На восьми контрастных портретах были изображены белые женщины, черные женщины, белые мужчины и черные мужчины (по два), выбранные случайным образом из четырех недавних ежегодников колледжа.

<sup>2</sup> Оценки узнаваемости для обычного, зрелого и выразительного лиц первой леди Хиллари Клинтон были только 89, 64 и 38% соответственно.

Все 10 фотопортретов были отсканированы в компьютерную систему *Macintosh*. Для работы с особенностями лица и оцифровывания изображений использовалось программное обеспечение *photoshop*. «Большеглазая» и «полногубая» *выразительная* версия каждого лица была создана путем увеличения размеров глаз и губ на 15%. Вторая манипуляция – создание «мелкоглазой» и «тонкогубой» *зрелой* версии каждого лица путем стягивания глаз и губ на 15%. Третья версия каждого лица была оставлена неизменной. На рис. 1 (верхняя строка) показаны неизменные и измененные лица президента Б. Клинтона. Каждое лицо было отпечатано в цвете на пластмассовых транспарантах и представлено оценивающим на экран через проектор.

Участники описывали свои впечатления от психологических черт изображенных людей, используя 7-значные биполярные шкалы. Шкалы были обозначены так: покорность–доминантность, слабость–сила, непривлекательность–привлекательность, наивность–хитрость, нечестность–честность, бессердечность–сострадательность. Полюса были изменены только для нескольких шкал.

*Процедура.* Оценка выполнялась в группах от двух до восьми участников<sup>3</sup>. Работа описывалась как исследование личностного восприятия и политических установок. Участникам было сказано, что они будут рассматривать незнакомые и знакомые лица и выносить относительно них социальные суждения. Сначала участники вносили в протокол сведения о том, были ли они зарегистрированными избирателями, за какую партию они голосовали, собирались ли они голосовать на приближавшихся президентских выборах 1996 г. (по мере их приближения – от месяцев до недель до выборов) и какого кандидата они, вероятно, собирались поддерживать (Дж. Дола, Б. Клинтона, Дж. Бьюкена или «другого»).

Помещение эксперимента было слегка затемнено, чтобы облегчить проекцию лиц на экран. Шкалы были представлены в специальных буклетах. Чтобы уменьшить воздействие предыдущего материала на последующий, участники фиксировали суждения по всем 10 лицам – сначала об одной черте, а затем, перевернув страницу, оценивали следующую черту. Шкалы черт были представ-

<sup>3</sup> Мы обеспечили то, чтобы все ответы были сделаны независимо, но мы не делали независимого замера на предмет влияния размера группы на суждения оценивающих.



Рис. 1. Выразительные, нормальные и зрелые версии лиц президентов Клинтона, Рейгана и Кеннеди. Выразительные версии находятся слева, нормальные (неизменные) в центре, зрелые версии справа.

лены в различных произвольных порядках. Каждое лицо было показано на экране в течение 3 секунд в стандартном порядке, последней была фотография Билла Клинтона. После того как все оценки были завершены, участникам было предложено ответить на два открытых вопроса: идентифицировать лица, которых они узнали, и сообщить, заметили ли они что-нибудь в отношении этих лиц или есть ли у них какой-либо комментарий по этому поводу.

## Результаты

Все участники испытания узнавали президента Билла Клинтона, независимо от того, какую версию его лица они видели. Хотя каждому участнику было предложено прокомментировать свои впечатления от этих лиц, никто не заметил ничего особенного в лице Б. Клинтона и, казалось, никто не заподозрил, что лицо было изменено.

**Оценки черт.** Поскольку каждый участник оценивал специфический набор лиц, было выведено стандартное отклонение счета, чтобы уравнивать различия в использовании шкал «в пределах предмета» (Rossi & Anderson, 1982). Для каждой шкалы черт стандартное отклонение отражало отличия от общего среднего показателя оценки для всех версий из всего набора 10 стимульных лиц по определенной характеристике. Нулевое отклонение демонстрировало отсутствие значимых различий между оценкой какой-либо характеристики и ее средним показателем по всем стимульным лицам у всех оценивающих.

В табл. 10-1 представлены средние значения оценок черт в единицах стандартного отклонения для каждой версии лица. Для каждой оценки черт Билла Клинтона мы проводили дисперсионный анализ (ANOVA) по формуле «3 × 2», где 3 – измененные черты, 2 – пол оценивающего. Результаты, описанные ниже, обобщены по полу оценивающих, так как по данной переменной не было обнаружено значимых корреляций ( $ps > 0,10$ ).

Наши «манипуляции» с лицами практически никак не затронули восприятия президентской власти, принимая во внимание, что восприятия его теплоты были усилены или ослаблены. Вопреки ожиданиям исследования показали, что оценки доминантности, силы и хитрости у Б. Клинтона никак не менялись в результате манипуляций с лицом (табл. 10-1).

Однако восприятие его привлекательности и честности существенно улучшалось, когда глаза и губы были увеличены по срав-

нению с нормальными на 15%. С маленькими глазами он казался наименее честным и наименее сострадательным (табл. 10-1). Таким образом, как и предполагалось, выразительные черты лица в общем усиливали внешние проявления теплоты, в то время как зрелые черты лица их ослабляли.

*Когда говорит облик, кто слушает?* Усилилось или разрушилось влияние черт лица на восприятие оценивающих предварительно поддерживающими оценками президента? Учитывая, что то был год выборов, мы исследовали эту возможность, сравнивая чувствительность сторонников Б. Клинтона, его противников и неуверенных в своем выборе респондентов к необнаруженным манипуляциям с чертами лица кандидата от демократов.

Таблица 10-1

Средние значения черт для нормальных и измененных версий лица президента Б. Клинтона.

Черта	Версии лиц			F
	выразительная	нормальная	зрелая	
Доминантный	-0,132	0,021	0,160	0,812
Сильный	-0,024	0,122	-0,368	2,510
Хитрый	-0,062	0,412	0,400	2,601
Привлекательный	0,450 <sup>a</sup>	-0,101 <sup>b</sup>	-0,411 <sup>b</sup>	7,614***
Сострадательный	0,840 <sup>a</sup>	0,573 <sup>a</sup>	0,202 <sup>b</sup>	4,454**
Честный	0,460 <sup>a</sup>	-0,090 <sup>b</sup>	-0,541 <sup>c</sup>	7,784***

*Примечание.* Значения представляют отклонения от средних оценок черты по всем версиям лиц для всех оценивающих. Степени свободы для F-тестов были равны 2,146. Значения строк с различными верхними индексами (<sup>a, b, c</sup>) отличаются на  $p < 0,05$  или меньше; \*\*  $p < 0,01$ , \*\*\*  $p < 0,001$ .

Из 156 участников нашего исследования 49% ( $n = 76$ ) отметили, что будут голосовать за Б. Клинтона, 27% ( $n = 42$ ) сообщили, что проголосуют за кандидата от республиканцев (39 – за Дж. Дола и 3 – за Дж. Буша), и 24% ( $n = 38$ ) утверждали, что еще не решили. Мы сравнили оценки, сделанные участниками в каждой из этих трех групп. Для каждой из шести оцененных черт был проведен анализ по формуле «3 × 3» (где 3 – измененные черты, 3 – поддержка: сторонники, противники, не сделавшие выбор) ANOVA.

Анализ восприятия честности, привлекательности и сострадания у Б. Клинтона выявил похожие паттерны. По каждому впечат-

лению изменение черт лица и поддержка регистрировали основные результаты, но никакой корреляции. Отсутствие корреляции показало, что манипуляции с чертами лица воздействуют на восприятие теплоты Б. Клинтона схожим образом во всех трех группах потенциальных избирателей.

Для суждений, сделанных относительно честности Б. Клинтона, ANOVA выдавал основной результат для измененных образцов ( $F(2,147) = 6,54, p < 0,002$ ), основной результат для поддерживаемого кандидата ( $F(2,147) = 4,43, p < 0,018$ ) и отсутствие корреляции между ними ( $F(4,147) < 1,0$ ). Неудивительно, что противники Б. Клинтона (средняя =  $-0,47$ ) оценивали его как менее честного по сравнению с оценками его сторонников (средняя =  $0,31, F(1,116) = 9,54, p < 0,003$ ). Не сделавшие выбор участники (средняя отклонения =  $-0,22$ ) также больше сомневались относительно честности Б. Клинтона по сравнению с его сторонниками ( $F(1, 112) = 4,259, p < 0, 041$ ).

Наиболее интересным открытием стало влияние манипуляций чертами лица на различные группы сторонников. В сравнении с обычными чертами лица крупные детские черты значительно повышали восприятие честности Б. Клинтона (средняя =  $-0,09$  против  $0,46, F(1, 103) = 4,80, p < 0,03$ ). Более мелкие зрелые черты лица (средняя =  $-0,52$ ) разрушали воспринимаемую честность неизмененного лица Б. Клинтона, хотя не вполне достоверно ( $F(1, 97) = 2,45, p > 0,12$ ). Изменения в сторону большей выразительности черт лица делали президента «более честным» по сравнению с изменениями с сторону зрелости ( $F(1, 106) = 16,12, p < 0, 001$ ).

На восприятие привлекательности умеренно влияла поддержка сторонников ( $F(2, 145) = 2,594, p < 0,078$ ). Хотя сторонники Б. Клинтона и те, кто поддерживал других кандидатов, не отличались по тому, как они оценивали его привлекательность (средние =  $0,17$  и  $0,21, F(1,115) < 1,0$ ), не принявшие решения участники исследования дали Б. Клинтону более низкие оценки привлекательности (средняя =  $-0,57$ ), чем его сторонники ( $F(1, 110) = 9,697, p < 0,002$ ) или противники ( $F(1, 77) = 8,963, p < 0,004$ ). Тем не менее во всех группах сторонников изменение черт лица демонстрировало основной предсказанный результат по восприятию привлекательности ( $F(2,145) = 4,605, p < 0,012$ ). Независимо от наличия или отсутствия поддержки, повышение выразительности нормальной президент-

ской физиогномики улучшало восприятие его привлекательности (средняя =  $0,47$  против  $-0,10, F(1,101) = 5,90, p < 0,017$ ). Замены на зрелые черты лица снижали оценки привлекательности (средняя =  $-0,40$ ), но не вполне достоверно ( $F(1,96) = 2,079, p < 0,15$ ). Незрелые черты лица в сравнении со зрелыми повышали оценки привлекательности ( $F(1,105) = 16,26, p < 0,001$ ).

В оценках сострадания основной результат среди поддерживающих ( $F(2,147) = 3,48, p < 0,034$ ) показал, что сторонники Б. Клинтона воспринимали его как более сострадательного человека (средняя =  $0,83$ ), чем те, кто его не поддерживал (средняя =  $0,31$ ) ( $F(1,115) = 8,507, p < 0,004$ ) или не принял решение (средняя =  $0,25$ ) ( $F(1,112) = 7,26, p < 0,008$ ). Наименее значимый основной результат при изменениях черт лица ( $F(2,147) = 2,92, p < 0,057$ ) показал, что среди поддерживающих групп Б. Клинтон воспринимался при усилении выразительных черт как более сострадательный (средняя =  $0,84$ ) ( $F(1,103) = 1,84, p < 0,178$ ), чем с его неизменными чертами лица (средняя =  $0,57$ ); и менее сострадательным он воспринимался и со зрелыми чертами (средняя =  $0,20$ ) ( $F(1,98) = 3,025, p < 0,085$ ), чем с неизменными чертами лица. Однако эти изменения восприятия в сторону большей или меньшей сострадательности не были значительными. Что касается оценок честности, то именно замена его обычных черт лица на более выразительные, а не на более зрелые делало лицо президента более честным ( $F(1,105) = 9,221, p < 0, 003$ ).

Добавление к анализу восприятия власти влияния поддержки сторонников не привело к возникновению существенной разницы: никаких значимых результатов или корреляций как для групп поддержки, так и для измененных черт по всем зависимым переменным не было выявлено ( $ps > 0,10$ ). Единственным исключением стал наиболее значимый основной результат в группах поддержки, когда они оценивали силу ( $F(2,146) = 2,706, p < 0,07$ ). Это исключение показало, что сторонники Б. Клинтона воспринимали его как более сильного (средняя =  $0,15$ ), чем противники (среднее  $-0,31$ ) ( $F(1,116) = 4,544, p < 0,035$ ) или не принявшие решение потенциальные избиратели (средняя =  $-0,33$ ) ( $F(1,111) = 4, 059, p < 0, 046$ ).

## Обсуждение

Исследование показало, что на первое впечатление от лиц незнакомых людей влияли аспекты зрелости лица (Berry & McArthur, 1986; Cunningham et al., 1990; Keating & Doyle, 1999; Keating et al., 1981;



Perrett et al., 1998; Zebrowitz & Montepare, 1992). Мы продемонстрировали, что тонкие изменения черт лица, «намеки» сдвигают оценки характера *известных личностей*, однако без понимания воспринимающими их влияния. Вслед за Будесхаймом и Де Паолой (Budenheim & DePaola, 1994) мы обнаружили, что непосредственно воспринимаемые, невербальные «намеки» являются достаточно значимыми, чтобы изменить восприятие политического кандидата, несмотря на различия в политических взглядах воспринимающих.

Оценки узнаваемого лица президента в целом выигрывали от наших изменений черт лица. Его обычные маленькие глаза и тонкие губы, как нам казалось, лучше передавали идею власти, чем выражали теплоту. Как и предполагалось, когда мы увеличивали размеры именно этих черт лица на 15% – чтобы сделать внешний вид более выразительным, – воспринимающие, не зная о наших манипуляциях, оценивали президента как более честного и привлекательного, чем те, кто воспринимал и оценивал его обычный, неизменный облик. Даже политические противники при оценке более выразительной версии лица президента называли Б. Клинтона человеком привлекательным и заслуживающим относительно большего доверия. Неожиданно, но изменений черт лица, спроектированных с целью ослабить или усилить восприятие идеи власти в Б. Клинтоне, оказалось недостаточно, чтобы повлиять на оценки статуса президента. Тем не менее изменения черт лица принесли Б. Клинтону чистый выигрыш: усиление выразительности знакомого лица президента повысило оценки его теплоты, не уменьшая при этом восприятие его власти.

Возможно, влияние усиления выразительности черт лица было специфическим именно для физиогномики президента Б. Клинтона. Средний возраст Б. Клинтона, статус ребенка из поколения с высокой рождаемостью (*baby-boomer*) позволили сдвинуть черты лица и «вверх» (сделать старше) и «вниз» (сделать моложе) по шкале зрелости лица. Как манипуляции с лицом изменили бы образы очень разных, но одинаково известных физиогномик? В исследовании II мы использовали две незабываемые, но совершенно различные президентские физиогномики: одна принадлежала самому молодому американскому президенту с естественными чертами детскости (Дж. Кеннеди), вторая принадлежала самому старому американскому президенту, чье лицо было, естественно, гораздо более зрелым (Р. Рейган). Лицо президента Б. Клинтона

оказывалось где-то между этими двумя возрастными и структурными крайностями и было использовано как третье стимульное лицо. В терминах социального восприятия мы выдвинули гипотезу о том, что черты лица, усиливающие зрелость, в первую очередь принесут пользу самому молодому президенту, тогда как повышение выразительности черт принесет пользу главным образом самому старому президенту.

Конкретные предположения состояли в том, что усиление выразительности черт лица обостряет впечатление теплоты (честность, привлекательность и сострадание), особенно для президентов Б. Клинтона и Р. Рейгана, чьи неизменные лица имели относительно немного детских черт (Berry & McArthur, 1986; Zebrowitz & Montepare, 1992). Ожидалось, что выразительные черты лица снижают в основном восприятие власти (доминантность, сила и хитрость) (Cunningham et al., 1990; Keating, 1985a). Предполагалось также, что замена обычных черт лица более мелкими и делающими лицо более зрелым улучшит оценки власти, особенно у Дж. Кеннеди, которому серьезно недоставало доминантных характеристик в чертах лица в сравнении со старшими и выглядящими более зрело коллегами-президентами (Keating, 1985a; Keating et al., 1981). Ожидалось, что усиление черт зрелости самой старой президентской физиогномики приведет к снижению восприятия власти Р. Рейгана, поскольку будет транслировать сниженный статус пожилых людей (Guthrie, 1970). Предполагалось также, что зрелые черты лица снизят оценки теплоты (Cunningham et al., 1990; Keating, 1985a; Zebrowitz & Montepare, 1992).

## Исследование II

### Метод

**Участники.** Студенты мужского и женского пола в количестве 51 человека оценили портретные изображения и получили лабораторное вознаграждение за свое участие в исследовании, 60% участников выборки были женщины.

**Аппаратура и материалы.** Портретные фотографии президентов Б. Клинтона, Р. Рейгана и Дж. Кеннеди были использованы для конструирования стимульных лиц. Цветной портрет президента Б. Клинтона был идентичен портрету, который использовался в исследовании I и изображал его с легкой улыбкой. Цветной портрет

президента Р. Рейгана времен второго срока полномочий изображал его широко улыбающимся. Фотография президента Дж. Кеннеди была черно-белой и изображала его без улыбки.

Каждая портретная фотография была отсканирована в систему *Macintosh*. Для манипулирования оцифрованными изображениями использовалось программное обеспечение *Color-It*. Как и в исследовании I, «большеглазая», выразительная версия каждого лица была создана путем увеличения размеров глаз и губ на 15%. Вторая обработка черт каждого лица путем уменьшения размера глаз и губ на 15% дала «мелкоглазую», «тонкогубую» зрелую версию. Третья версия каждого лица была оставлена неизменной. Контрольные проверки манипулирования чертами подтвердили, что замещение обычных черт лица спроектированными изменяло восприятие «детскости» предсказанным образом у каждого президента. На рис. 1 изображены измененные и неизменные версии лиц трех президентов.

Лица и оценочные шкалы были предъявлены на компьютерах системы *Macintosh*. Участники исследования, оценивающие свои впечатления от психологических свойств президентов, использовали биполярные 7-значные шкалы. Шкалы были обозначены так: покорность–доминантность, слабость–сила, наивность–хитрость, непривлекательность–привлекательность, нечестность–честность и бессердечность–сострадательность. Для нескольких шкал были обозначены полюса.

**Процедура.** Участников проводили в отдельные кабины, оборудованные компьютерными системами *Macintosh*. Эксперимент был описан участникам как исследование восприятия политических лидеров. Сначала оценивающие участники фиксировали свое политическое отношение, сообщали, находились ли они в списках избирателей, голосующих за демократов, республиканцев или за независимых кандидатов. Им была дана инструкция – записывать свои суждения о каждом человеке, чье изображение им было предъявлено, используя указанные шкалы. Каждое лицо предъявлялось на экране слева, а шкалы справа до тех пор, пока участники не выражали свои суждения, щелкнув мышью на определенном ответе. После того как на экране были продемонстрированы все три лица, появлялась следующая шкала и следовала та же самая процедура.

Единоновременно участникам предъявлялась только одна версия лица каждого президента. Таким образом, им были последователь-

но представлены все манипуляции с лицами президентов. Каждый участник был ознакомлен с набором комбинаций оценочных шкал. Шкалы и лица появлялись в различных и произвольных порядках у каждого оценивающего.

После того как все оценки были сделаны, участников попросили записать имена людей, которых они узнали. Наконец, в ответ на открытый исследовательский вопрос участников просили описать что-нибудь из того, что они заметили в лицах этих людей.

## Результаты

Все участники эксперимента узнали президента Билла Клинтона, независимо от того, какую версию его лица они видели. Нормы идентификации Р. Рейгана и Дж. Кеннеди составили 98 и 96% соответственно (один участник идентифицировал Б. Клинтона, но пропустил две идентификационные строки в бланке; другой идентифицировал Дж. Кеннеди как Дж. Картера)<sup>4</sup>. В ответ на открытый вопрос: «Заметили ли вы что-нибудь у этих лицах?» – два участника упомянули, что глаза, рот или нос выглядели необычно большими или мелкими в сравнении с обычными лицами. Из этих двоих один утверждал, что черты лица были увеличены, а другой – что лица были особым образом скомпонованы.

Данные этих двух участников были выведены из анализа. Остальные участники – те, кто записал комментарии (девять ответов: «нет» или «ничего» и восемь пропущенных ответов), описали другие аспекты стимулов, замечая, к примеру, что все лица принадлежали президентам ( $n = 2$ ) и/или мужчинам ( $n = 2$ ), различия в возрасте президентов ( $n = 13$ ) и/или в выражении их лиц ( $n = 23$ ), отметили, что фотографии некоторых президентов были «лучше», чем другие ( $n = 3$ ), и/или, что один портрет был черно-белым ( $n = 5$ ). Таким образом, оценки были вынесены участниками, которые не понимали, что черты лица президентов были изменены.

Поскольку каждый участник оценивал специфический набор лиц, было выведено стандартное отклонение счета, чтобы уравнять различия в использовании шкал «в пределах предмета» (Rossi & Anderson, 1982). Для каждой шкалы черт стандартное отклонение отражало отличия от общего среднего показателя

<sup>4</sup> Исследования были выполнены как с использованием, так и без использования данных этих двух участников; потому что результаты были фактически идентичны при любом способе учета, чтобы включить их данные.

Таблица 10-2

Значения оценок власти для нормальных  
и измененных версий президентских физиогномик

Черты	Версии			F
	выразительная	нормальная	зрелая	
Клинтон				
Доминантность	-0,063	-0,289	-0,148	-
Сила	-0,062	-0,578	-0,147	-
Хитрость	0,430	0,044	0,320	-
Рейган				
Доминантность	-0,622 <sup>a</sup>	0,241 <sup>b</sup>	-0,563 <sup>a</sup>	3,838'
Сила	-0,244 <sup>a</sup>	0,185 <sup>a</sup>	-0,875 <sup>b</sup>	3,445'
Хитрость	-0,756 <sup>a</sup>	0,537 <sup>b</sup>	-0,313 <sup>a</sup>	4,041'
Кеннеди				
Доминантность	-0,093 <sup>a</sup>	0,625 <sup>b</sup>	0,911 <sup>b</sup>	3,839'
Сила	-0,037 <sup>a</sup>	0,938 <sup>b</sup>	0,822 <sup>b</sup>	3,397'
Хитрость	-0,852 <sup>a</sup>	-0,125 <sup>b</sup>	0,711 <sup>c</sup>	6,466''

Примечание. Значения представляют отклонения от средних оценок черт по всем лицам и оценивающим. Степени свободы для F-тестов были равны (2,46). Ряд значений с различными верхними индексами (<sup>a, b, c</sup>) отличаются от  $p < 0,08$  или больше.

\* $p < 0,05$ ; \*\* $p < 0,01$ .

оценки для всех версий из всего набора 10 стимульных лиц по определенному свойству. Нулевое отклонение демонстрировало отсутствие значимых различий между оценкой какой-либо характеристики и ее средним показателем по всем стимульным лицам у всех оценивающих.

**Оценки черт.** Как и в исследовании I, участникам были предъявлены различные наборы комбинаций шкал лица, была сделана коррекция для различий в использовании шкал «в пределах предмета» посредством приведения масштабов ряда шкал к счетам отклонений. Для каждой черты масштабы отклонений были получены путем вычитания полного значения масштаба шкалы (по всем оценивающим по всем трем версиям лиц всех трех президентов) из каждого шкалированного ответа. Нулевое отклонение показывало отсутствие отличий от средней оценки характеристики по всем лицам и всем оценивающим. Эти значения отклонений дают относительный смысл отличий свойств каждого президента

от других, но не при непосредственном сравнении, которое делалось в исследовании I.

Чтобы уменьшить число статистических расчетов, мы сортировали оценки черт по двум группам, основанием чему послужили результаты исследования I. Оценки «теплоты» включали шкалы: сострадание, честность и привлекательность. Оценки власти включали шкалы: доминантность, сила и хитрость. Для каждого президента были выполнены отдельные многомерные исследования дисперсии (MANOVAs) по каждой группе связанных зависимых переменных. При таком подходе каждая версия президентского лица сравнивалась с измененной версией лица того же самого президента. Независимой переменной была версия черт лица (выразительная, зрелая, обычная). Данные участников мужского и женского пола были смешаны, поскольку никакого влияния пола оценивающего в исследовании I не было выявлено.

В табл. 10-2 представлены результаты восприятия власти по каждому президенту. Как предполагалось, на восприятие власти президента Дж. Кеннеди воздействовали измененные черты лица ( $F(6,90) = 2,57, p < 0,025$ ). Оценки власти Дж. Кеннеди в основном снижались при изменении черт лица на выразительные и увеличивались при замене их зрелыми чертами лица. Как показывает табл. 10-2, общий результат был подкреплен одномерными F-проверками доминантности, силы и хитрости. По каждой характеристике власти оценки Дж. Кеннеди снижались в ответ на повышение выразительности лицевых черт. Замена нормальных черт лица более зрелыми повышала восприятие хитрости Дж. Кеннеди, хотя на оценки его доминантности и силы это влияло не вполне достоверно (табл. 10-2).

Общий тест по оценкам власти Р. Рейгана также дал существенные результаты ( $F(6,90) = 2,65; p < 0,021$ ). Выразительные черты лица в результате приводили к уменьшению восприятия доминантности и хитрости Р. Рейгана (но не его силы; см. табл. 10-2). Повышение зрелости лица Р. Рейгана снижало степень проявления власти в его внешнем облике, как и предсказывалось (табл. 10-2).

Как в исследовании I, восприятие власти президента Б. Клинтона было устойчиво к изменениям лица, в соответствии с общим тестом ( $F(6,90) < 1,0$ ). Оценки действующего президента оказались в значительной степени не затронутыми, несмотря на наши манипуляции над лицами (табл. 10-2).

Результаты, обобщенные в табл. 10-3, отчасти подтверждают предположения о восприятии теплоты президента. Следуя результатам исследования I, манипуляции с лицами воздействовали на восприятие теплоты Б. Клинтона ( $F(6, 90) = 2,89; p < 0,013$ ). Общий результат был подкреплён одномерными тестами честности, привлекательности и сострадания. Как и предполагалось, выразительные черты лица сделали Б. Клинтона более честным и привлекательным (табл. 10-3). Со зрелыми чертами он казался менее сострадательным. Президент Р. Рейган в основном воспринимался как наименее тёплый, когда его лицо было более зрелым, чем его обычное лицо ( $F(6, 90) = 2,51; p < 0,028$ ). Следуя нашим предположениям, Р. Рейган выглядел наименее честным и привлекательным со зрелыми чертами лица (табл. 10-3). Однако повышение выразительности черт лица Р. Рейгана не смогло усилить восприятие честности, привлекательности или сострадания (табл. 10-3). Обобщенный тест показал, что на восприятие теплоты президента Дж. Кеннеди не повлияли манипуляции чертами лица ( $F(6, 90) = 1,66; p > 0,14$ ) (табл. 10-3).

Таблица 10-3

**Средние оценки теплоты для нормальных и измененных версий физиогномик президентов**

Черты	Версии			F
	выразительная	нормальная	зрелая	
<b>Клинтон</b>				
Честность	-0,105 <sup>a</sup>	-0,764 <sup>b</sup>	-1,170 <sup>b</sup>	4,224 <sup>*</sup>
Привлекательность	0,290 <sup>a</sup>	-0,380 <sup>b</sup>	-0,783 <sup>b</sup>	5,771 <sup>**</sup>
Сострадание	0,190 <sup>a</sup>	-0,182 <sup>a</sup>	-0,834 <sup>b</sup>	5,562 <sup>**</sup>
<b>Рейган</b>				
Честность	0,583 <sup>a</sup>	0,501 <sup>a</sup>	-0,423 <sup>b</sup>	4,304 <sup>*</sup>
Привлекательность	0,842 <sup>a</sup>	-0,446 <sup>a</sup>	-1,714 <sup>b</sup>	5,511 <sup>**</sup>
Сострадание	0,562	0,282	-0,064	1,650
<b>Кеннеди</b>				
Честность	0,667	0,521	0,178	-
Привлекательность	1,222	1,417	1,221	-
Сострадание	0,556	-0,125	-0,378	-

*Примечание.* Значения представляют отклонения от средних оценок черты по всем лицам и оценивающим. Степени свободы для F-теста были равны (2,46). Значения ряда с различными верхними индексами (<sup>a, b, c</sup>) отличаются от  $p < 0,08$  или больше.

<sup>\*</sup>  $p < 0,05$ ; <sup>\*\*</sup>  $p < 0,01$ .

## Обсуждение

Необнаруживаемые манипуляции с лицом изменяли восприятие свойств трех известных президентов. Однако точное влияние этих манипуляций на социальное восприятие варьировало между президентами. Как в исследовании I, оценки власти Б. Клинтона оказались устойчивыми к влиянию манипуляций с лицом: измененные черты не влияли на восприятие идеи власти действующего президента. Но власть каждого предшествовавшего президента воспринималась по-другому, когда черты его лица были изменены. Как и предсказывалось, замена нормальных черт лица более выраженными подрывала восприятие власти у каждого предшествовавшего президента. Замещение обычных черт лица выглядящими более зрело по-разному воздействовало на восприятие предшествовавших президентов. С усилением зрелых черт лица самый молодой, с наиболее естественной лицевой «детскостью» президент Дж. Кеннеди воспринимался как более хитрый, чем со своими обычными чертами; в то время как, самый старый президент, с наиболее естественной зрелостью, Р. Рейган состарился настолько, что уже выглядел менее хитрым, менее сильным и менее доминантным, чем с его обычными чертами лица.

Паттерн по параметру президентской теплоты отличался от такового по параметру власти. В этом случае оценки Дж. Кеннеди были вообще не затронуты манипуляциями с лицами. Возможно, его репутация как одного из наиболее харизматических и любимых президентов нашего времени повлияла на устойчивость его относительно высоких оценок теплоты – даже при манипуляциях с лицом. Восприятие теплоты Р. Рейгана показало похожую устойчивость к изменению физиогномики: оценки теплоты Р. Рейгана были снижены и не повышались под влиянием изменений черт лица. Таким образом, когда глаза и губы были уменьшены, а лицо стало выглядеть более зрелым, участники эксперимента восприняли изменившееся лицо Р. Рейгана как менее честное и привлекательное. Только оценки лица президента Б. Клинтона соотносились с предсказаниями. Его измененное лицо было воспринято как значительно более честное и привлекательное с увеличенными, выразительными глазами и губами. Кроме того, участники эксперимента обнаруживали меньше сострадания в Б. Клинтоне, когда черты его обычного лица были усилены в сторону зрелости.

Таким образом, каждое президентское лицо представляло различные возможности для манипуляций с лицом. Зрелость каждого обычного лица, возможно в комбинации с репутацией, обуславливала особенное влияние черт зрелости. К сожалению, хотя репутация каждого президента, возможно, смягчала влияние черт лица, мы не получили прямой и независимой оценки этого эффекта.

## Общее обсуждение

Сложность лица ставит под сомнение любое точное понимание того, в чем же действительно состояли наши манипуляции с особенностями лица. Изменения черт были операционализированы в терминах размера и описаны в терминах зрелости. Однако каждое изменение прибавляло и дополнительные измерения перцепции. Например, изменение размеров отдельных черт сдвигало пространственные пропорции черт лица. Ясно, что влияние ослабления и усиления особенностей лица с целью усилить или ослабить восприятие зрелости было более сложным, чем мы описывали выше.

Значения этого исследования осложнены недостатками наших методов. Возможно, влияние черт лица было усилено самой процедурой, которую мы использовали: мы просили высказывать суждения о характере в контексте стимульного лица – без того, чтобы соединить политических лидеров со стратегическими решениями или проблемными позициями. Будущие исследования должны получить впечатления о политических лидерах посредством включения многочисленных каналов информации (например, проблемные позиции, характеристики индивидуальности), как это делали Будесхайм и Де Паола (*Budesheim & DePaola, 1994*), а не только особенностей лица. Наш акцент на непосредственно воспринимаемые невербальные намеки, возможно, повысил их важность в сознании участников. Кроме того, мы полагались на впечатления особой группы потенциальных избирателей – студентов колледжа, тех, кто обычно не голосует на выборах. Наконец, мы изучали физиогномические сообщения в особый момент истории, в период особенно напряженных выборов и продолжающегося расследования Независимого совета в отношении президента Б. Клинтона, которое высветило проблемы характера, особенно честности. В отличие от Р. Рейгана и Дж. Кеннеди, именно честность Б. Клинтона оказалась в центре политического спора, поскольку были собраны данные для обоих исследований. Факт, что в правдивости

Б. Клинтона усомнились, возможно, особым образом усилил выпуклость физиогномических черт его честности<sup>5</sup>.

Однако в этом исследовании появились два интригующих результата: во-первых, мы обнаружили, что тонкие, неосознаваемые изменения в физиогномике оказались достаточно значимыми, чтобы повлиять на суждения об особенностях характера известных людей. Как отмечалось выше, предыдущее исследование показало, что первые впечатления от неизвестных людей сложились под влиянием черт зрелости лица (*Berry & McArthur, 1986; Cunningham et al., 1999; Perret et al., 1998; Zebrowitz & Montepare, 1992*). Здесь же мы показали, что тонкие изменения черт сдвигают восприятие известных личностей. Более того, манипуляции с лицом воздействовали на воспринимающих людей неосознанно. Во-вторых, под влиянием физиогномики и сторонники, и противники известных политических лидеров изменяли свои оценки, подобно тому как сторонники и противники Б. Клинтона воспринимали его более честным и привлекательным, когда черты его лица были заменены более выразительными. Эти неосознаваемые изменения в физиогномических намеках были достаточно сильными, чтобы повлиять на оценки характера президентов с устоявшейся репутацией.

Оказывается, что даже в политике межличностные оценки делаются под влиянием внутренних импульсов на непосредственно воспринимаемые невербальные намеки (*Budesheim & DePaola, 1994; Hellweg et al., 1992; Jamieson, 1984; Jamieson & Birdsell, 1988; McHugo et al., 1985; Rosenberg et al., 1986; Way & Masters, 1996*). Тот факт, что неосознаваемые изменения в портретных изображениях трех президентов сдвигали впечатления о них, является свидетельством потенциала молчания, неподвижности и физиогномической информации. Чувствительность человека к физиогномическим намекам, сознательная или неосознанная, возможно, уходит корнями в древнюю сигнальную систему, основанную на жизни «лицом к лицу» в социальных группах и естественном отборе (*Guthrie, 1976; Keating, 1985b*). Эти послания, считываемые «с лица», могут внести больший, чем мы думаем, вклад в формулу харизматического лидерства.

<sup>5</sup> Переданная по телевидению ложь президента Б. Клинтона не была обнаружена во время сбора данных. Сбор данных для исследования II происходил весной 1998 г., после заявления Б. Клинтона 26 января, переданного по телевидению, когда он, «качая пальцем», отрицал, что имел отношения с Левински, т.е. до его признания в августе.

## Библиография

- Adatto K. *Picture perfect: The art and artifice of public image making*. N.Y.: Basic Books, 1993.
- Alley T. R. *Social and applied aspects of perceiving faces*. Hillsdale: Erlbaum, 1988.
- Berry D. S. & Landry J. C. Facial maturity and daily social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1997. 72. 570–580.
- Berry D. S. & McArthur L. A. Perceiving character in faces: The impact of age-related craniofacial changes on social perception. *Psychological Bulletin*, 1986. 100. 3–18.
- Budesheim T. L. & DePaola S. J. Beauty or the Beast? The effects of appearance, personality, and issue information on evaluations of political candidates. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1994. 20. 339–348.
- Cunningham M. R. Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986. 50. 925–935.
- Cunningham M. R., Barbee A. P. & Pike C. L. What do women want? Facialmetric assessment of multiple motives in the perception of male facial physical attractiveness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1990. 59. 61–72.
- DePaulo B. M. & Friedman H. S. Nonverbal communication. In: Gilbert D. T., Fiske S. T. & Lindzey G. (Eds.) *The handbook of social psychology* (Vol. 2. 4th ed., pp. 3–40). Boston: McGraw-Hill, 1998.
- Edwards G. C., III. *The public presidency: The pursuit of popular support*. N.Y.: St. Martin's, 1983.
- Exline R. Multichannel transmission of nonverbal behavior and the perception of powerful men: The presidential debates of 1976. In: Ellyson S. L. & Dovidio J. F. (Eds.) *Power, dominance, and nonverbal behavior* (pp. 183–206). N.Y.: Springer-Verlag, 1985.
- Gray H. *Anatomy of the human body*. Philadelphia: Lea & Febiger, 1948.
- Gregory W. K. *Our face from fish to man*. N.Y.: Capricorn (Original work published 1929), 1965.
- Grossman M. B. & Kumar M. J. *Portraying the president: The White House and the news media*. Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1981.
- Guthrie R. D. Evolution of human threat display organs. In: Dobzhansky T., Hecht M. K. & Steere W. C. (Eds.) *Evolutionary biology* (Vol. 4. P. 257–302). N.Y.: Appleton-Century-Crofts, 1970.
- Guthrie R. D. *Body hot spots: The anatomy of human social organs and behavior*. N.Y.: Van Nostrand, 1976.
- Hellweg S. A., Pfau M. & Brydon S. R. *Televised presidential debates: Advocacy in contemporary America*. N.Y.: Praeger, 1992.
- Jamieson K. *Packaging the presidency*. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1984.
- Jamieson K. H. & Birdsell D. S. *Presidential debates: The challenge of creating an informed electorate*. N.Y.: Oxford Univ. Press, 1988.
- Keating C. F. The physiognomy of dominance and attractiveness. *Social Psychology Quarterly*, 1985a. 48. 61–70.
- Keating C. F. Human dominance signals: The primate in us. In: Ellyson S. L. & Dovidio J. F. (Eds.) *Power, dominance, and nonverbal behavior* (pp. 89–108). N.Y.: Springer-Verlag, 1985b.
- Keating C. F. & Doyle J. *The physiognomy of desirable mates, dates, and friends*. Manuscript submitted for publication, 1999.
- Keating C. F. & Heltman K. R. Dominance and deception in children and adults: Are leaders the best misleaders? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 1994. 20. 312–321.
- Keating C. P., Mazur A. C. & Segall M. H. A cross-cultural exploration of physiognomic traits of dominance and happiness. *Ethology and Sociobiology*, 1981. 2. 41–48.
- Lorenz K. Die angeborenen Formen mülcher Erfahrung. *Zeitschrift für Tierpsychologie*, 1943. 5. 235–409.
- Mark L. S., Shaw R. R. & Pittenger J. B. Natural constraints, scales of analysis, and information for the perception of growing faces. In: Alley T. R. (Ed.) *Social and applied aspects of perceiving faces* (pp. 11–49). Hillsdale: Erlbaum, 1988.
- Mazur A., Mazur J. & Keating C. F. Military rank attainment of a West Point class: Effects of cadets' physical features. *American Journal of Sociology*, 1984. 90. 125–150.
- McCabe V. Facial proportions, perceived age, and caregiving. In: Alley T. R. (Ed.) *Social and applied aspects of perceiving faces* (pp. 89–95). Hillsdale: Erlbaum, 1988.
- McHugo G. J., Lanzetta J. T., Sullivan D. G., Masters R. D. & Englis B. G. 'Emotional reactions to political leaders' expressive displays. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1985. 49. 1513–1529.
- Perrett D. I., Lee K. J., Penton-Voak I., Rowland D., Yoshikawa S., Burt D. M., Henzi S. P., Castles D. L. & Akamatsu S. Effects of sexual dimorphism on facial attractiveness. *Nature*, 1998. 394. 884–887.
- Rosenberg S. W., Bohan L., McCafferty P., & Harris K. The image and the vote: The effect of candidate presentation on voter preference. *American Journal of Political Science*, 1986. 30. 108–127.

- Rossi P. H., & Anderson A. B. The factorial survey approach: An introduction.  
In: Rossi P. H. & Nock S. (Eds.) *Measuring social judgments: The factorial survey approach* (pp. 15–67). Beverly Hills: Sage, 1982.
- Way B. M. & Masters R. D. Political attitudes: Interactions of cognition and affect. *Motivation and Emotion*, 1996. 20. 205–236.
- Weiner E. (Correspondent) *All Things Considered*. Washington: National Public Radio, 1998. March 17.
- Zebrowitz L. A., Brownlow S. & Olson K. Baby talk to the babyfaced. *Journal of Nonverbal Behavior*, 1992. 16. 143–185.
- Zebrowitz L. A. & Montepare J. M. Impressions of babyfaced males and females across the lifespan. *Developmental Psychology*, 1992. 28. 1143–1152.