

DOI 10.31558/2519-2949.2025.2.16

УДК 32.01:327.39:159.95:32.019.5

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5825-3631>**Калашлінська М. В., Донецький національний університет імені Василя Стуса**

КОГНІТИВНІ УПЕРЕДЖЕННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ПОЛІТИЦІ ЯК ФАКТОР ПОЛІТИЧНОЇ ДИНАМІКИ

У статті проаналізовано когнітивні упередження як один із ключових, але недостатньо врахованих чинників міжнародної політичної динаміки. Сучасна міжнародно-політична система побудована на припущенні, що актори діятимуть передбачувано й у межах формалізованих процедур і стратегій. Водночас реальна політична поведінка часто відхиляється від цих очікувань через вплив емоцій, когнітивних упереджень і спотвореного сприйняття. У результаті система, що має забезпечувати стабільність, виявляється вразливою до збоїв у моменти, коли поведінка акторів виходить за межі передбачених сценаріїв. Гіпотеза дослідження полягає в тому, що когнітивні упередження є не випадковими помилками, а системними особливостями людського мислення, які суттєво впливають на сприйняття загроз, вибір політичних стратегій і перспективи мирного врегулювання конфліктів. Попри те, що поведінкові підходи вже здобули визнання в економічній науці завдяки роботам Д. Канемана, А. Тверського та їхніх послідовників, у політичних дослідженнях ці механізми досі залишаються недостатньо вивченими. Авторкою запропоновано авторську класифікацію когнітивних упереджень, шляхом їх поділу на п'ять груп: упередження, пов'язані з обробкою інформації та мисленням; упередження, пов'язані з впливом емоцій; упередження при ухваленні рішень та дій; соціальні та міжгрупові упередження; а також упередження, пов'язані з пам'яттю та сприйняттям часу. Для кожної групи проаналізовано механізми їхнього впливу на політичне мислення і поведінку, з ілюстрацією на прикладах реальних політичних ситуацій. У результаті дослідження зроблено висновок, що когнітивні упередження є не лише психологічною характеристикою індивідуального мислення, а й системним чинником, що впливає на колективні політичні процеси на національному та міжнародному рівнях. Їхнє ігнорування в аналітичних моделях знижує здатність пояснювати й передбачати поведінку політичних акторів у кризових ситуаціях, що обмежує ефективність традиційних підходів у сфері міжнародної політики. Підкреслено перспективність подальшого розвитку поведінкових підходів у політичній науці, що дозволить створити більш реалістичні та дієві стратегії в умовах зростаючої невизначеності та поведінкової складності сучасного світу.

Ключові слова: когнітивні упередження, політичне мислення, міжнародні конфлікти, поведінковий підхід, політичне врегулювання.

Постановка проблеми. В останні десятиліття в політичній науці зростає інтерес до вивчення поведінкових чинників ухвалення політичних рішень. Це викликано, зокрема, тим, що велика частина сучасних міжнародно-політичних конфліктів демонструє глибоку розбіжність між формальними шляхами їх врегулювання та реальною поведінкою політичних акторів у межах переговорного процесу. Попри наявність розвиненої системи міжнародно-політичних інституцій, що мають чіткі алгоритми дій у конфліктних ситуаціях різних рівнів та механізми, міжнародно-політичні конфлікти не лише не знижують свою інтенсивність, а й часто відбувається їхня ескалація до рівня, що ставить під загрозу основи глобальної стабільності. Це вказує на існування факторів, які не були належним чином враховані під час побудови сучасної міжнародно-політичної архітектури та розробки практичних механізмів мирного врегулювання.

Попри те, що у низці суспільних наук, зокрема в поведінковій економіці, соціальній психології, когнітивній антропології, нейронауках та дослідженнях комунікації, за останні десятиліття суттєво зросла увага до необхідності врахування складності людської поведінки, в політичній науці ці напрацювання лише частково інтегровані в аналітичні рамки. Відсутність системного аналізу таких поведінкових чинників, як когнітивні викривлення, емоційна мотивація та ментальні сценарії, істотно

обмежують здатність політичної науки адекватно реагувати на міжнародні процеси XXI століття. Таким чином, важливим завданням на сучасному етапі розвитку політичної думки стає інтеграція до неї інструментарію поведінкових наук, що дозволило б виявляти приховані механізми ескалації, недовіри й викривленого сприйняття, які залишаються поза межами класичних політичних моделей.

Мета статті полягає у вивченні та систематизації когнітивних упереджень як одного з ключових поведінкових чинників міжнародної політичної динаміки, а також на аналізі механізмів впливу цих упереджень на прикладах реальних політичних ситуацій.

Гіпотеза дослідження полягає в тому, що когнітивні упередження є системним і недооціненим чинником політичної динаміки, який впливає на сприйняття загроз, ухвалення рішень і поведінку політичних акторів на міжнародному рівні. Їх недостатнє врахування у межах традиційних політичних підходів обмежує здатність пояснювати та прогнозувати політичні процеси в умовах зростаючої невизначеності та складної поведінкової динаміки.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано міждисциплінарний підхід, що поєднує напрацювання політичної науки, когнітивної психології, поведінкової економіки та практичних кейсів з історії дипломатичних відносин і міжнародної політики. Такий підхід дозволив проаналізувати політичні явища не лише в рамках традиційних моделей раціонального вибору, а й з урахуванням психологічних і поведінкових чинників, які формують сприйняття, рішення та дії політичних акторів.

Центральним елементом дослідження став аналіз когнітивних упереджень, які впливають на політичне мислення та поведінку. Для виявлення, осмислення та узагальнення типів когнітивних упереджень, що є релевантними для міжнародної політики, у дослідженні використано концептуальний аналіз напрацювань у галузі когнітивної психології, поведінкової економіки та нейронаук. На основі цього аналізу було здійснено авторську систематизацію когнітивних упереджень та їх розділення на п'ять ключових груп, що дозволило краще зрозуміти різноманітні механізми їх впливу на сприйняття, ухвалення політичних рішень, формування наративів та легітимацію дій у міжнародній політиці.

У статті використано прикладний і порівняльний підхід до аналізу реальних політичних ситуацій. За допомогою методу ілюстративних кейсів здійснено аналіз конкретних історичних подій. Це дало змогу проаналізувати вплив окремих когнітивних упереджень з кожної виділеної групи на реальні політичні процеси різного масштабу.

Системний підхід дозволив розглядати когнітивні упередження не ізольовано, а у взаємозв'язку з ширшими політичними, соціальними та історичними умовами, в яких ці упередження проявлялися, що забезпечує більш комплексне розуміння їхнього впливу на політичну динаміку.

Таким чином, методологія дослідження поєднала концептуальний, системний, порівняльний та прикладний підходи, що забезпечило цілісне і багаторівневе висвітлення ролі когнітивних упереджень у міжнародній політиці.

Ступінь дослідження проблеми. Поведінковий підхід у політичній науці досі залишається відносно новим напрямом. Значну роль у міждисциплінарних дослідженнях поведінкових чинників у різних сферах відіграла теорія перспектив Д. Канемана і А. Тверські [1], яка, зокрема, окреслила феномен когнітивних упереджень та їхній вплив на прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності. У політичних дослідженнях одним із піонерів цього підходу вважається Р. Джервіс, який ще у 1976 році заклав підґрунтя для вивчення викривлень сприйняття у зовнішній політиці [2]. До важливих внесків належать також організаційна модель ухвалення політичних рішень Г. Аллісона [3], теорія рефлексивного управління В. Лефевра [4] та дослідження феномену групового мислення І. Дженіса [5].

Попри зростаючий інтерес до поведінкових чинників, систематизація видів когнітивних упереджень і аналіз їх впливу на політичні процеси залишаються недостатньо розробленими. Серед найпопулярніших класифікацій варто відзначити “Кодекс когнітивних упереджень” Б. Бенсона [6], яким було впорядковано 188 когнітивних упереджень за чотирма загальними когнітивними сферами: обробка надмірної інформації, пошук значення, потреба у швидких діях і обмеження пам'яті. Цей поділ залишається популярним в освітніх і прикладних дослідженнях, але він не враховує специфіки політичного аналізу, зокрема багаторівневої динаміки взаємодії акторів, процесів легітимації, а також політичних конфліктів.

У політичній психології поширеною є дихотомія “холодних” і “гарячих” упереджень – тобто розмежування між упередженнями, зумовленими ментальними спрощеннями, та тими, що формуються під впливом емоцій і мотиваційних установок [7].

Окремі дослідники, зокрема, Даніель Канеман та Джонатан Реншон, виділяють також групу так званих “яструбиних упереджень” [8], що схиляють лідерів до більш агресивної політики. Серед них перебільшена впевненість у власних можливостях, упередженість у приписуванні негативних намірів опоненту та реактивна девальвація поступок.

Окремою групою виділяються “евристики та упередження”, що включають: евристику доступності, якоріння, підтверджувальне упередження тощо, тобто викривлення мислення та пам’яті під час оцінки інформації [9].

Вагомий напрям сучасних досліджень становить аналіз впливу когнітивних упереджень на конкретні історичні події, що дозволяє не лише теоретично описувати ці явища, а й продемонструвати їхню практичну роль у формуванні політичних рішень та міжнародної динаміки. Наприклад, С. Єйтів [10] проаналізував п’ять кейсів зовнішньої політики США, зокрема, вторгнення в Ірак у 2003 році, і показав, як різні когнітивні помилки впливали на прийняття рішень. Важливими також є напрацювання Д. Джонсона [11], який розглядає поведінкові фактори в політиці, не як негативний фактор, а як можливе джерело стратегічної переваги, пояснюючи, що ця нераціональна поведінка насправді може сприяти політичному та стратегічному успіху в міжнародній політиці, коли упередження на кшталт надмірної впевненості, хибної атрибуції та групової переваги можуть не тільки шкодити, але і допомагати своїм носіям.

В Україні дослідження поведінкових чинників залишаються поодинокими, зокрема, окремі автори звертають увагу на психологічні аспекти гібридних конфліктів (В. Горбулін [14]), а також на поведінкові чинники довіри й миротворчих стратегій (О. Забужко, М. Пашков [15]). Проте єдиної системи типології когнітивних упереджень у сфері політики у вітчизняному науковому дискурсі наразі немає. Також, попри наявність зростаючого інтересу до поведінкових напрямів в політиці, наявні дослідження, як в Україні, так і за її межами, часто зосереджуються на окремих когнітивних упередженнях або розглядають якийсь конкретний практичний кейс. Це створює як актуальну потребу, так і значний науковий потенціал для подальшого розвитку досліджень поведінкових підходів у політиці, що буде сприяти глибшому розумінню реальної динаміки міжнародних політичних процесів.

Виклад основного матеріалу. Раціональні моделі ухвалення рішень дедалі частіше виявляються недостатніми для пояснення реальної динаміки міжнародно-політичних відносин, де суб’єктивні чинники можуть відігравати не меншу, а подекуди навіть вирішальну роль у формуванні політичної поведінки, ніж об’єктивно визначені інтереси. У цьому контексті критично важливим стає звернення до поведінкового виміру політики. Поведінковий підхід дозволяє враховувати не лише формальні інститути та стратегічні розрахунки, а й внутрішню когнітивно-емоційну логіку, яка визначає поведінку політичних акторів, особливо в умовах напруженості, кризи чи конфлікту.

Під когнітивними упередженнями у цьому дослідженні розуміються систематичні викривлення мислення, що виникають через природну схильність людського мозку спрощувати обробку інформації через фільтр власного досвіду, очікувань і емоцій [16]. Когнітивні упередження дозволяють швидко приймати рішення в умовах інформаційної переважаності, однак водночас стають закономірним джерелом систематичних помилок, що набуває особливого значення в сфері політики, де прийняття рішень часто приймаються в умовах невизначеності, високої ставки і обмеженого часу, а помилки коштують дуже дорого.

У статті пропонується авторська функціонально-поведінкова класифікація когнітивних упереджень, яка виходить з аналізу того, як саме ці викривлення впливають на різні етапи політичного процесу. Водночас перелік упереджень [17], включених до аналізу, свідомо обмежено тими, які, на нашу думку, мають найбільшу практичну значущість для розуміння міжнародної політичної динаміки та процесів врегулювання конфліктів:

1. Упередження, пов’язані з обробкою інформації та мисленням, які впливають на те, як сприймається та аналізується інформація на етапі формування політичних суджень.
2. Упередження, пов’язані з емоційною обробкою, що визначають, як емоції впливають на політичні оцінки та рішення.
3. Упередження при ухваленні рішень і дій, що впливають на вибір стратегії поведінки в реальних політичних ситуаціях.
4. Соціальні та міжгрупові упередження визначають особливості політичної взаємодії в межах груп та між групами, впливаючи на наративи, громадську думку та процеси легітимації.
5. Упередження, пов’язані з пам’яттю та сприйняттям часу впливають на те, як інтерпретується минулий досвід в сфері політики і формуються уявлення про майбутнє.

Розглянемо більш детально кожен групу упереджень.

1. Упередження, пов'язані з обробкою інформації та мисленням виникають через спрощення обробки інформації в умовах складності та/або обмеженості когнітивних ресурсів. Упередження цієї групи впливають на те, як сприймається та аналізується інформація на етапі формування політичних суджень. Вони мають критичне значення для аналітичного етапу політики, коли формується уявлення про наміри інших акторів, оцінюється ризик чи будеється політична стратегія.

До упереджень цієї групи відносяться: евристика доступності (availability heuristic); евристика репрезентативності (representativeness heuristic); якірне упередження (anchoring bias); підтверджувальне упередження (confirmation bias); зміщення базового рівня (base rate neglect); ефект фреймінгу (framing effect); зміщення уваги (attentional bias); когнітивний дисонанс (cognitive dissonance); упередження ретроспективи, або ефект “я ж так і знав” (hindsight bias); ефект ілюзорної істинності (illusory truth effect); ефект ілюзорної кореляції (illusory correlation); ілюзія валідності (illusion of validity); ілюзія глибини пояснення (illusion of explanatory depth); закон інструмента (law of the instrument); феномен виділення / упередження яскравості (saliency bias); базова евристика (heuristics); наївний реалізм (naive realism); упередження розрізнення (distinction bias); ілюзія прозорості (illusion of transparency).

Практичну реалізацію першої групи когнітивних упереджень наглядно можна побачити на прикладі прийняття рішення адміністрацією Джорджа Буша щодо вторгнення США до Іраку у 2003 році, де яскраво спостерігалася дія цілої низки когнітивних упереджень першої групи, серед них: евристика доступності, підтверджувальне упередження, ефект фреймінгу та інші. Очевидно, що крім вищезазначених когнітивних упереджень, на процес прийняття такого надзвичайно складного політичного рішення впливали численні інші фактори, в тому числі інші когнітивні упередження, але в наукових цілях для досягнення мети цієї статті, ми розглянемо дію кількох упереджень з групи, пов'язаної з обробкою інформації та мислення.

Евристика доступності (availability heuristic) полягає у схильності переоцінювати ймовірність подій, які легко пригадуються або нещодавно сталися [17]. Це проявилось у фіксації на 9/11 – теракти 11 вересня 2001 року створили потужний емоційний і ментальний фон, який зробив сценарій наступного великого терористичного удару занадто “доступним” у суспільній свідомості. Відтак уся інформація про можливі загрози почала оцінюватися крізь призму найгіршого недавнього прикладу, коли образ терористичної загрози був настільки яскравим і емоційно навантаженим, що перебивав аналітичну оцінку ситуації.

Підтверджувальне упередження (confirmation bias) – характеризується пошуком, інтерпретацією та згадуванням інформації, яка підтверджує вже наявні переконання [17]. У прикладу, що розглядається, це проявилось в “баченні того, що хочеться бачити”, та призвело до того, що під час прийняття політичних рішень активно відбиралася та інтерпретувалася інформація так, щоб вона підтверджувала бажане, а саме, наявність зброї масового ураження в Іраку. Відбувався пошук й надавалася перевага інформації, яка підтверджувала заздалегідь сформовану гіпотезу, і відкидалися чи применшувалося значення суперечливих даних, коли будь-які уривки інформації трактувалися як підтвердження цієї гіпотези [18], через що суспільна свідомість відфільтрувала сигнали, які не вкладалися в цю картину.

Ефект фреймінгу (framing effect) представляє собою залежність оцінки інформації від того, як вона сформульована або представлена [17]. Інформація про Ірак та можливу загрозу з його боку подавалася таким чином, щоб викликати страх та підтримку військових дій. Наприклад, у виступах високопосадовців акцент робився на можливості отримання Іраком ядерної зброї, що створювало враження невідвратною загрози [19]. Внаслідок цих та інших когнітивних помилок Білий Дім неодноразово подавав припущення як тверді факти, навіть якщо розвіддані були неперевірені, суперечливі чи взагалі відсутні, внаслідок чого “американський народ повірив, що загроза з боку Іраку значно більша, ніж була насправді” [20], що це також стало ключовим фактором у формуванні міжнародної підтримки війни, яка згодом виявилася необґрунтованою.

2. Упередження, пов'язані з впливом емоцій визначають, як емоції впливають на політичні оцінки та рішення. Ці упередження особливо активуються під час кризи, втрати контролю та сприйняття несправедливості, до цієї групи можемо віднести: евристику афекту (affect heuristic); упередження емоційного прогнозування, або ефект впливу (impact bias); емпатична прогалина (empathy gap); ефект втрати (loss aversion); негативне упередження (negativity bias); упередження жалю (regret aversion); оптимістичне упередження (optimism bias); ефект ідентифікованої жертви (identifiable victim effect); упередження емоційного стану (affect bias); песимістичне упередження (pessimism bias); ефект

володіння (endowment effect).

Одним із найвиразніших та добре вивчених прикладів дії когнітивних упереджень, пов'язаних з емоціями, можемо вважати події Карибської кризи 1962 року. Це була один з найбільш напружених періодів Холодної війни, який міг спровокувати ядерну катастрофу. Серед когнітивних упереджень другої групи можемо назвати: евристику афекту, негативні упередження, упередження емоційного прогнозування, а також ефект втрати. Так само, як і в інших групах упереджень, події, що розглядаються, були викликані багатьма факторами, але для цілей цієї статті ми зосередимося на розгляді лише обраних упереджень.

Під час Карибської кризи 1962 року евристика афекту (affect heuristic) відіграла ключову роль у прийнятті рішень як у США, так і в СРСР. Вона полягає у прийнятті швидких рішень, викликаних емоційними реакціями, а не аналітичним мисленням [17]. Високий рівень страху серед вищого керівництва цих країн знижував здатність до аналітичної оцінки: рішення ухвалювалися під емоційним тиском, часто у стані тривоги або гніву [21]. Це вплинуло на обидві сторони конфлікту, спричиняючи прийняття рішень під впливом сильних емоцій, що могло призвести до катастрофічних наслідків.

Негативне упередження (negativity bias) є ще одним важливим когнітивним чинником, що посилював напруження під час Карибської кризи. Це негативне упередження, пов'язано з більш сильною реакцією та увагою до негативної інформації, ніж до позитивної, та проявляється в схильності інтерпретувати дії інших через призму загрози, а нейтральні або неоднозначні сигнали трактувати як потенційно небезпечні [17]. Так, адміністрація Кеннеді сприймала кожен крок Хрущова як потенційно ворожий, тоді як у Москві аналогічно інтерпретували дії США. Як зазначав Томас Шеллінг, “у подібних кризах політичні лідери не мають повної інформації і заповнюють прогалини припущеннями – часто негативними” [22].

Ефект втрати (loss aversion) також значною мірою впливав на поведінку обох сторін під час Карибської кризи. Це когнітивне упередження полягає в тому, що біль від втрати сприймається сильніше за радість від еквівалентного здобутку [17]. Під його впливом обидві сторони більше прагнули до збереження престижу, впливу та стратегічних переваг, ніж до взаємовигідного компромісу. Так, страх виглядати слабким у публічному просторі стримував ініціативи для деескалації та пошуку компромісу, який міг би зменшити ризик катастрофи. У мемуарах Роберта Кеннеді зазначається, що в адміністрації домінував страх виглядати слабкими перед комуністичним шантажем: “У нашій внутрішній дискусії чітко звучала думка: якщо ми погодимося на компроміс - нас будуть сприймати як тих, хто не може захистити свої позиції” [23]. Аналогічно, для радянського керівництва втрата ракетного плацдарму на Кубі або згода на виведення ракет без поступок з боку США означала б визнання поразки. Ефект дії цього упередження пояснює, чому навіть у момент, коли дипломатичні канали вже відкрили можливість розв'язання кризи, обидві сторони продовжували демонструвати жорстку позицію, паралізуючи гнучкість дій та затягуючи ухвалення компромісних рішень, що підвищувало ризик випадкової ескалації. Ці та інші когнітивні упередження вплинули не лише на динаміку самої кризи, а й на те, як формувалися комунікаційні сигнали між лідерами, як інтерпретувалися дії опонента та наскільки відтерміновувалися раціональні рішення. Саме тому Карибську кризу можна вважати класичним кейсом для аналізу поведінкових факторів під час прийняття політичних рішень.

3. Упередження при ухваленні рішень та дій впливають на вибір стратегії поведінки в реальних політичних ситуаціях, як під час рутинних, так і стратегічних дій, ці упередження зокрема визначають стратегії, альянси та впливають на ескалацію міжнародних політичних конфліктів: ефект самореалізованого пророцтва (self-fulfilling prophecy); переоцінка контролю (illusion of control); упередження статус-кво (status quo bias); упередження дій (action bias); ефект планування (planning fallacy); помилка гравця (gambler's fallacy); упередження через вкладені ресурси (sunk cost fallacy); упередження надмірної впевненості (overconfidence bias); ефект вибору / перевантаження вибором (choice overload / overchoice); ефект ухилення від дії (omission bias); ефект розбиття (bundling bias); упередження обмеженої раціональності (bounded rationality); бай-нау ефект (bye-now effect); безготівковий ефект (cashless effect); упередження комітменту (commitment bias); упередження остаточної покупки (bottom-dollar effect); упередження простоти вибору (take-the-best heuristic); упередження розподілу (naive allocation bias); упередження контрастного порівняння (distinction bias).

Прикладом реалізації упереджень із цієї групи в політичному процесі є прихід Уго Чавеса до влади у Венесуелі наприкінці 1990-х років. Звичайно, перемога Чавеса на президентських виборах 1998 року була зумовлена низкою економічних, соціальних та інституційних чинників, серед яких

зростаюча нерівність, падіння довіри до традиційних партій та глибока делегітимація демократичних інституцій тощо. Однак у межах цього аналізу ми розглянемо вплив кількох характерних когнітивних упереджень третьої групи – упереджень при ухваленні рішень та дій: упередження дії, упередження надмірної впевненості, упередження простоти вибору та упередження зобов'язання.

Упередження дій (action bias) полягає у прагненні діяти за будь-яких умов, навіть коли бездіяльність є кращою стратегією [17]. У зазначеному прикладі це проявилось в суспільному запиті хоча б на якісь зміни після років політичної нестабільності, корупції та соціальної деградації. На тлі глибокого розчарування в елітах та системній кризі легітимності, значна частина виборців (56,5 % голосів) віддала перевагу кандидату, який для них символізував розрив із минулим, навіть попри відсутність чіткого плану реформ. Хоча Чавес в той час не використовував радикальну риторику, його образ військового, що очолив невдалий переворот у 1992 році, та обіцянки “очищення політики від корупції” сприймалися як потенційна можливість активних дій, що можуть зламати стару систему. Натомість його головний опонент, Енріке Салас Ромер, просував помірковану програму реформ і збереження інституційної стабільності, але не зміг конкурувати з емоційною привабливістю образу Чавеса як “ліків від системи” [24].

Упередження надмірної впевненості (overconfidence bias), яке є завищеною вірою у власні знання, прогнози чи навички [17], і воно проявлялося в поведінці Уго Чавеса, як перед перемогою на виборах 1998 року, так і після неї. Чавес швидко розпочав глибоку перебудову політичних інституцій, спираючись на впевненість у власній здатності контролювати складні економічну та політичні системи, без глибоких інституційних гарантій і балансів, що ввело країну в зону турбулентності та зробило її надзвичайно вразливою до зовнішніх шоків [24]. Така самовпевненість у власних рішеннях є типовою ознакою когнітивного упередження, коли політичний лідер значно переоцінює власну здатність передбачити та контролювати наслідки складних системних змін.

Упередження простоти вибору (take-the-best heuristic), тобто схильність приймати рішення, спираючись лише на найяскравіший аргумент, ігноруючи інші [17], стало одним із ключових механізмів дій виборців Венесуели. Вони мали робити свій політичний вибір в умовах інформаційної перенасиченості й недовіри до традиційних джерел. Таке зіткнення з надто складним чи неоднозначним вибором, призвело до несвідомого спрощення варіантів, орієнтуючись на найбільш яскравий та емоційний сигнал. Для Чавеса їм стало його позиціонування себе, як: “не такий, як інші”, “один із народу” [25]. Прості й емоційно забарвлені меседжі переважили менш яскраві програми інших кандидатів, що вимагали більшого аналітичного осмислення. Внаслідок цього багато виборців проігнорували авторитарні схильності Чавеса, фокусуючись лише на його здатності діяти нестандартно.

Упередження зобов'язань (commitment bias) або підтримка попередніх рішень, навіть попри нові докази їх неефективності [17], проявився в тому, що, навіть після перших ознак згорання свобод, тиску на медіа та опозицію, багато з перших прихильників Чавеса продовжували підтримувати його. Умовно кажучи, зобов'язання, які вони взяли на себе раніше, закріпилися в їх політичній ідентичності, захищаючись від визнання помилки, яка б означала особистий когнітивний конфлікт [26]. Це посилювало поляризацію в суспільстві та ускладнювало перегляд первинного вибору.

Таким чином, цей історичний приклад ілюструє, як у ситуації глибокої недовіри до системи та високого попиту на “нове обличчя”, сукупність когнітивних упереджень із групи, пов'язаної з ухваленням рішень, можуть суттєво впливати на вибір лідера країни і легітимацію його дій. В таких умовах аналітичне мислення замінюється простими евристикami [27], концентрацією на емоційній привабливості кандидата та здійсненні символічного, а не аналітичного вибору, що призводить до посилення кризи в суспільстві та авторитарної трансформації влади.

4. Соціальні та міжгрупові упередження визначають особливості політичної взаємодії в межах груп та між групами, впливаючи на наративи, громадську думку та процеси легітимації. Ця група упереджень формується внаслідок дії соціальних норм, належності до групи чи взаємодії з іншими особами, впливаючи на наративи, громадську думку, медіа та легітимність, серед них: упередження авторитету (authority bias); ефект ореолу (halo effect); упередження внутрішньої групи (in-group bias); ефект соціальних норм (social norms effect); ефект глядача (bystander effect); підтримка більшості (bandwagon effect); фальшивий консенсус (false consensus effect); плюралістичне незнання (pluralistic ignorance); ефект Барнума (Barnum effect); ефект Бержаміна Франкліна (Benjamin Franklin effect); ефект моральної переваги (noble edge effect); ефект прожектора (spotlight effect); упередження надмірного сприйняття флірту (sexual overperception bias).

Для ілюстрації впливу соціальних та міжгрупових упереджень на політичну динаміку розглянемо

приклад утвердження влади націонал-соціалістів у Німеччині у 1930-х роках. На прикладі декількох упереджень цієї групи можна побачити, як дія когнитивних упереджень сприяло нормалізації нацистського режиму в суспільній свідомості та виправданню насильства.

Упередження внутрішньої групи (in-group bias) - схильність краще ставитися до представників своєї соціальної, національної чи ідеологічної групи та не довіряти або применшувати значущість “інших” [17]. В основі нацистської пропаганди лежало глибоке розділення суспільства на “своїх” і “чужих”. Риторика Гітлера формувала образ “істинного німецького народу”, який нібито перебував під загрозою внутрішніх і зовнішніх ворогів - євреїв, комуністів, іноземців тощо. Це створювало ефект, коли солідарність і співучасть формувалися через відмежування і ворожість до “інших”.

З приходом до влади нацистські ритуали та символіка поступово стали новими соціальними нормами, що відповідно викликало ефект соціальних норм (social norms effect) – тенденцію діяти відповідно до поведінкових стандартів групи, навіть якщо вони суперечать власним переконанням [17]. Зовнішня лояльність формувалася привітаннями “Heil Hitler!” - “Хай живе Гітлер!” або “Слава Гітлеру!”, та “Sieg Heil!” - “Слава перемозі!”, публічним носінням свастики, вимаганнями приймати участь у мітингах тощо – все це перетворювалося на обов’язкові атрибути “порядного громадянина”. Навіть ті, хто не поділяв переконань нацистів, часто підкорялися цим нормам через страх привернути до себе надмірну увагу та отримати звання “зрадника”.

Продовженням цього ставало створення ілюзії повної єдності суспільства, фальшивого консенсусу, який приводив в дію упередження підтримки більшості (bandwagon effect) – схильності підтримувати точку зору чи рішення лише тому, що воно є популярною або має схвалення більшості [17]. Масові заходи, контрольовані ЗМІ, культ особи Гітлера і пропаганда формували враження, що всі німці одностайно підтримують режим. Це змушувало навіть незгідних мовчати, оскільки здавалося, що “всі інші” вже зробили свій вибір.

Особливо трагічно дія упереджень цієї групи проявилася під час репресій і насильства. Переслідування євреїв, опозиціонерів та інших “небажаних” груп населення часто відбувалися на очах суспільства, вмикаючи ефект глядача (bystander effect) – зниження ймовірності надання допомоги або втручання в критичну ситуацію через присутність інших спостерігачів [17]. Це проявлялося в тому, що свідки нацистських злочинів зберігали пасивність, створюючи атмосферу загальної бездіяльності, в якій кожен бачив, спостерігав, але очікував, що втрутиться хтось інший. У результаті масові порушення прав людини залишалися без опору з боку більшості.

Цей та інші історичні приклади яскраво демонструють, як поєднання соціальних упереджень здатне створювати ілюзію єдності, нормалізувати насильство та паралізувати громадську ініціативу, сприяючи укоріненню злочинного режиму.

5. Упередження, пов’язані з пам’яттю та сприйняттям часу впливають на те, як інтерпретується минулий досвід в сфері політики і формуються уявлення про майбутнє. В тому числі як формуються спогади та оцінка політичних подій у часі. Упередження цієї групи найбільше проявляються на рівні взаємодій в сфері політичної історії, ідентичності та легітимації дій у ретроспективі, серед них: ефект первинності або нещодавності (serial position effect); ефект піку-завершення (peak-end rule); телескопічний ефект (telescoping effect); ілюзія пояснення (illusion of explanatory depth); ефект забування джерела (source confusion); ефект Гуглу (Google effect); рожева ретроспектива (rosy retrospection).

Прикладом реалізації когнитивних упереджень, пов’язаних із пам’яттю та сприйняттям часу, може слугувати історія приходу Беніто Муссоліні до влади в Італії у 1922 році та подальше конструювання колективної пам’яті про “Марш на Рим”. Хоча прихід Муссоліні до влади був результатом політичного компромісу й страху еліт перед революцією, згодом він трансформувався у потужний міф національного відродження, що слугував як інструмент легітимації авторитарного режиму. У цьому випадку проявляється низка когнитивних упереджень, характерних для групи, пов’язаної з пам’яттю та ретроспективним сприйняттям подій.

Ефект піку-завершення (peak-end rule) – тенденція оцінювати досвід не в цілому, а за найінтенсивнішим моментом (піком) та фінальними подіями [17]. Так, з усього складного процесу занепаду ліберальної демократії в Італії фокус громадської уваги був сконцентрований не на довготривалій кризі, а на її кульмінації – на “Марші на Рим”, що відбувся 28 жовтня 1922 року. Саме цей момент було інтерпретовано як “рішучий і героїчний” крок у напрямку порятунку нації, хоча реальні механізми приходу до влади, серед яких тиск на слабого монарха, нерішучість еліт і маніпуляції законодавством залишилися поза межами масового уявлення. Цей пік був поданий як момент історичного порятунку, попри те, що в реальності Муссоліні отримав владу, перш за все,

шляхом погроз та інституційного компромісу, а не героїзму народних повстанців [28].

Рожева ретроспектива (*rosy retrospection*) – упереджене згадування минулих подій як більш позитивних, ніж вони були насправді [17]. Пропаганда представляла, правління Муссоліні як епоху порядку, економічної стабільності та національної гідності, тоді як політичне насильство, репресії та ерозія інституцій витіснялися з колективної свідомості та раціоналізувалися як “необхідна жертва”. Саме завдяки цьому упередженню, й до сьогодні існує висловлювання “Mussolini made the trains run on time” (“Муссоліні змусив поїзди ходити вчасно”), яке стало майже афористичним прикладом того, як ілюзія авторитарної ефективності здатна зберігатися в масовій свідомості попри свою фактичну недостовірність. Цей міф ґрунтується на схильності до упередженого згадування минулих подій як більш позитивних, ніж вони були насправді, навіть, якщо ця позитивність здебільшого уявна або штучно сконструйована [28].

Ілюзія пояснення (*illusion of explanatory depth*) – переконаність розуміння складних явищ глибше, ніж це є насправді, до моменту, коли з’являється необхідність їх пояснити [17]. Це ще одним вид когнітивних упереджень, пов’язаних з пам’яттю та сприйняттям часу, яке може не лише впливати на легітимацію політичного вибору в моменті, але й створювати тривалі міфи, які закріплюються в політичній культурі та впливають на наступні покоління [29]. В зазначеному прикладі, вона проявилася у швидкому впровадженні в суспільну свідомість спрощеного пояснення: “Італія була слабкою – Муссоліні був змушений навести порядок”. Це давало просте виправдання та раціоналізацію причин руйнування демократичних інституцій, легітимізації насильства проти політичних опонентів, зміцнення авторитарного режиму, а також зміцнювало міф про ефективність авторитарного лідера. Суспільству пропонувалася зрозуміла формула, яка спрощувала складну реальність, підміняючи її тезою “сильний лідер рятує націю”. Це відкидало неприємні запитання про реальні джерела кризи, а також ігнорувало реальні соціальні жертви та людські страждання, що стояли за цією “ефективністю”. Таким чином, ілюзія пояснення замінила критичне осмислення подій і сприяла закріпленню бачення авторитарного порядку як нібито єдиного дієвого шляху для Італії.

Розгляд вищезазначених груп когнітивних упереджень, пов’язаних з мисленням і обробкою інформації, емоційною реакцією, прийняттям рішень, соціальною взаємодією, пам’яттю та сприйняттям часу у поєднанні з історичними прикладами їхньої реалізації, надав нам змогу глибше усвідомити приховані поведінкові механізми, що впливають на політичну поведінку як окремих лідерів, так і суспільств загалом.

Висновки. У ході проведеного дослідження підтверджено висунуту гіпотезу про те, що когнітивні упередження становлять один із ключових, хоча й часто недооцінених, поведінкових чинників міжнародної політичної динаміки. Їхній вплив простежується на різних рівнях політичного процесу – від сприйняття загроз і формування політичних суджень до прийняття стратегічних рішень і конструювання політичних нарративів.

У результаті проведеного системного аналізу когнітивних упереджень було запропоновано функціонально-поведінкову класифікацію, яка дозволяє розглядати їх у п’яти вимірах політичної поведінки:

1. Упередження, пов’язані з обробкою інформації та мисленням, спотворюють сприйняття фактів і аналіз ситуації. Це показано на прикладі рішення США щодо вторгнення в Ірак у 2003 році, коли ефект доступності, підтверджувальне упередження та ефект фреймінгу зумовили хибне уявлення про загрози та підтримку невиправдано ризикованих дій.

2. Упередження, пов’язані з емоційною обробкою, підсилюють вплив страхів, гніву та відчуття втрат на політичні рішення, як це відбулося під час Карибської кризи 1962 року, коли евристика афекту, негативне упередження та ефект втрати впливали на поведінку лідерів США і СРСР у критичний момент глобального протистояння.

3. Упередження при ухваленні рішень і дій проявляються у прагненні діяти будь-якою ціною, навіть попри невизначені наслідки, що було продемонстровано на прикладі політичної динаміки у Венесуелі наприкінці 1990-х років. Упередження дії, надмірної впевненості та простих евристик зумовили як вибір радикального лідера Уґо Чавеса, так і подальші кроки, що загнали країну в глибоку політичну та економічну кризу.

4. Соціальні та міжгрупові упередження посилюють поляризацію, консолідують “своїх” і маргіналізують “чужих”, що проілюстровано на прикладі нацистської Німеччини. Упередження внутрішньої групи, ефект соціальних норм, підтримка більшості та ефект глядача стали чинниками, які сприяли посиленню тоталітаризму, соціальному конформізму та байдужості до репресій проти опонентів і меншин.

5. Упередження, пов'язані з пам'яттю та сприйняттям часу, впливають на формування політичних міфів і колективної пам'яті, що було показано на прикладі побудови національного міфу навколо приходу до влади Беніто Муссоліні. Ефект піку-завершення, рожева ретроспектива та ілюзія пояснення трансформували сприйняття подій 1922 року на користь легітимації авторитарного режиму.

Запропонована класифікація та проаналізовані приклади створюють підґрунтя для подальших міждисциплінарних досліджень, спрямованих на глибше розуміння поведінкової динаміки в міжнародній політиці, а також може стати основою для розробки нових аналітичних інструментів, здатних підвищити ефективність політичної аналітики та стратегічного прогнозування в умовах глобальної невизначеності, що зростає.

Усі ці приклади показують, що когнітивні упередження є невід'ємною частиною політичної поведінки, що істотно впливає на процеси сприйняття, ухвалення рішень і легітимації політичних дій. Ці механізми еволюційно виникли для спрощення та пояснення складної картини реальності, створення ілюзії контролю над ситуацією, виправданості чи зрозумілості подій тощо, але у міжнародно-політичній сфері вони часто призводять до спотвореного сприйняття, хибних рішень і небезпечної ескалації конфліктів. Усвідомлення цього є ключовим кроком до формування більш реалістичних і відповідальних стратегій, що враховують не лише формальні розрахунки, але й людський фактор. Ігнорування цього чинника в політичному аналізі та стратегічному прогнозуванні обмежує ефективність традиційних моделей міжнародних відносин і знижує здатність до розуміння та попередження політичних криз і конфліктів.

Бібліографічний список:

1. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979, № 47(2), pp. 263-291.
2. Jervis R. Perception and Misperception in International Politics. Princeton: Princeton University Press, 1976. DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctvc77bx3>
3. Allison G. Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis. Boston: Little, Brown and Company, 1971. 416 p.
4. Lefebvre V. Conflicting Structures. Huntington: Robert E. Krieger Publishing Company, 1977. 144 p.
5. Janis I.L. Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston: Houghton Mifflin, 1972. 349 p.
6. Benson, B. Cognitive Biases Codex. The University of North Carolina at Chapel Hill. 2016. URL: https://www.sog.unc.edu/sites/www.sog.unc.edu/files/course_materials/Cognitive%20Biases%20Codex.pdf
7. Jervis, R. (1976). Perception and Misperception in International Politics: New Edition (REV-Revised). Princeton University Press. 544 p. DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctvc77bx3>
8. Kahneman, D., & Renshon, J. (2007). Why Hawks Win. *Foreign Policy*, 158, P. 34-38. URL: <https://www.jstor.org/stable/25462124>
9. Rapport, A. (2016). Cognitive Approaches to Foreign Policy Analysis. Oxford University Press. DOI: <https://doi.org/10.17863/CAM.6796>
10. Yetiv, S. A. (2013). National Security through a Cockeyed Lens. How Cognitive Bias Impacts U.S. Foreign Policy. Johns Hopkins University Press. URL: https://digitalcommons.odu.edu/politicalscience_geography_books/15/
11. Johnson, D. D. P. (2020). Strategic Instincts: The Adaptive Advantages of Cognitive Biases in International Politics. Princeton University Press. 392 p.
12. Cambridge University Press. *International Organization*. 2017. № 71(S1). URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/international-organization/issue/DEE65E4B7B7C8A50C4B912B7631AA970>
13. Hafner-Burton, E.M., Haggard, S., Lake, D.A., Victor, D.G. (2017). The Behavioral Revolution and International Relations. *International Organization*, № 71(S1), pp. 1-31. DOI: 10.1017/S0020818316000400
14. Світова гібридна війна: український фронт / За заг. ред. В. П. Горбуліна. Національний інститут стратегічних досліджень. Київ: НІСД, 2017. 496 с.
15. Забужко О., Пашков М. Питання довіри та миротворчих стратегій у постконфліктних суспільствах. *Український журнал міжнародного права*, 2022, № 2, с. 45-56.
16. Bigelow, S. J., Gillis, A. S., Bernstein, C. (2025). What is Cognitive Bias? Informa. URL: <https://www.techtarget.com/searchenterpriseai/definition/cognitive-bias#:~:text=Cognitive%20bias%20is%20a%20systematic,large%20amounts%20of%20information%20quickly.>
17. The Decision Lab. Cognitive Biases. A List of the Most Relevant Biases in Behavioral Economics. 2025. URL: <https://thedecisionlab.com/biases>
18. Stuster, J. D. The Iraq Syndrome. *Foreign Policy Magazine*. 2013. URL: <https://foreignpolicy.com/2013/03/19/the-iraq->

syndrome/#:~:text=And%20I%20think%20the%20hardest,substantial%20WMD%20and%20WMD%20programs

19. Harmon, M. & Muenchen, R. Semantic Framing in the Build-Up to the Iraq War: Fox v. CNN and Other U. S. Broadcast News Programs etc. *A Review of General Semantics*. 2009. № 66(1), pp. 12-26. URL: <https://www.jstor.org/stable/42578893>

20. Tomes, R. On the Politicization of Intelligence. War on the Rocks. 2015. URL: <https://warontherocks.com/2015/09/on-the-politicization-of-intelligence/#:~:text=In%20the%20June%202008%20press,policy%20relationships>

21. Houghton, D. The Role of Analogies in Crisis Decision Making. Oxford Research Encyclopedia of Politics. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.1634>

22. Schelling, T. The Strategy of Conflict. Harvard University Press. 1980. 328 p.

23. Kennedy, R.F. Thirteen Days: A Memoir of the Cuban Missile Crisis. 1969. W.W. Norton & Company. 185 p. URL: <https://wwnorton.com/books/Thirteen-Days/>

24. Corrales, J. & Penfold, M. Dragon in the Tropics: Hugo Chavez and the Political Economy of Revolution in Venezuela. 2011. Brookings Institution Press. 185 p. URL: <http://www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctt127w6g>

25. Weisbrot, M. Media Bias in Venezuela. Center for Economic and Policy Research. 2012. URL: <https://cepr.net/publications/media-bias-in-venezuela/>

26. Hawkins, K. A. Who Mobilizes? Participatory Democracy in Chávez's Bolivarian Revolution. *Latin American Politics and Society*. 2010. № 52(3), pp. 31-66. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2010.00089.x>

27. Weisbrot, M. Media Bias in Venezuela. Center for Economic and Policy Research. 2012. URL: <https://cepr.net/publications/media-bias-in-venezuela/>

28. Iodice, E. F. Lessons from History: The Startling Rise to Power of Benito Mussolini. *The Journal of Values-Based Leadership*. 2018. № 11(2), Art. 3. DOI: <https://doi.org/10.22543/0733.62.1241>

29. Rozenblit, L., & Keil, F. The Misunderstood Limits of Folk Science: An Illusion of Explanatory Depth. *Cognitive Science*. 2002. № 26(5), pp. 521-562. DOI: https://doi.org/10.1207/s15516709cog2605_1

References:

1. Kahneman D., Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, № 47(2), pp. 263-291.

2. Jervis R. (1976). Perception and Misperception in International Politics. Princeton: Princeton University Press, DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctvc77bx3>

3. Allison G. (1971). Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis. Boston: Little, Brown and Company, 416 p.

4. Lefebvre V. (1977). Conflicting Structures. Huntington: Robert E. Krieger Publishing Company, 144 p.

5. Janis I.L. (1972). Groupthink: Psychological Studies of Policy Decisions and Fiascoes. Boston: Houghton Mifflin, 349 p.

6. Benson, B. (2016). Cognitive Biases Codex. The University of North Carolina at Chapel Hill. URL: https://www.sog.unc.edu/sites/www.sog.unc.edu/files/course_materials/Cognitive%20Biases%20Codex.pdf

7. Jervis, R. (1976). Perception and Misperception in International Politics: New Edition (REV-Revised). Princeton University Press. 544 p. DOI: <https://doi.org/10.2307/j.ctvc77bx3>

8. Kahneman, D., & Renshon, J. (2007). Why Hawks Win. *Foreign Policy*, 158, P. 34-38. URL: <https://www.jstor.org/stable/25462124>

9. Rapport, A. (2016). Cognitive Approaches to Foreign Policy Analysis. Oxford University Press. DOI: <https://doi.org/10.17863/CAM.6796>

10. Yetiv, S. A. (2013). National Security through a Cockeyed Lens. How Cognitive Bias Impacts U.S. Foreign Policy. Johns Hopkins University Press. URL: https://digitalcommons.odu.edu/politicalscience_geography_books/15/

11. Johnson, D. D. P. (2020). Strategic Instincts: The Adaptive Advantages of Cognitive Biases in International Politics. Princeton University Press. 392 p.

12. Cambridge University Press. *International Organization*. (2017). № 71(S1). URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/international-organization/issue/DEE65E4B7B7C8A50C4B912B7631AA970>

13. Hafner-Burton, E.M., Haggard, S., Lake, D.A., Victor, D.G. (2017). The Behavioral Revolution and International Relations. *International Organization*, № 71(S1), pp. 1-31. DOI: 10.1017/S0020818316000400

14. Svitova hibrydna viyna (2017) : ukrajynskiy front / Za zah. red. V. P. Horbulina. Natsional'nyy instytut stratehichnykh doslidzhen'. Kyiv: NISD, 496 s.

15. Zabuzhko O., Pashkov M. (2022). Pytannya doviry ta myrotvorchyykh stratehiy u postkonfliktnykh suspil'stvakh. *Ukrayins'kyy zhurnal mizhnarodnoho prava*, № 2, s. 45-56.

16. Bigelow, S. J., Gillis, A. S., Bernstein, C. (2025). What is Cognitive Bias? Informa. URL: <https://www.techtarget.com/searchenterpriseai/definition/cognitive-bias#:~:text=Cognitive%20bias%20is%20a%20systematic,large%20amounts%20of%20information%20quickly.>

17. The Decision Lab. (2025). Cognitive Biases. A List of the Most Relevant Biases in Behavioral Economics. URL: <https://thedecisionlab.com/biases>

18. Stuster, J. D. (2013). The Iraq Syndrome. *Foreign Policy Magazine*. URL: <https://foreignpolicy.com/2013/03/19/the-iraq-syndrome/#:~:text=And%20I%20think%20the%20hardest,substantial%20WMD%20and%20WMD%20programs>
19. Harmon, M. & Muenchen, R. (2009). Semantic Framing in the Build-Up to the Iraq War: Fox v. CNN and Other U. S. Broadcast News Programs etc. *A Review of General Semantics*. № 66(1), pp. 12-26. URL: <https://www.jstor.org/stable/42578893>
20. Tomes, R. (2015). On the Politicization of Intelligence. *War on the Rocks*. URL: <https://warontherocks.com/2015/09/on-the-politicization-of-intelligence/#:~:text=In%20the%20June%202008%20press,policy%20relationships>
21. Houghton, D. (2020). The Role of Analogies in Crisis Decision Making. *Oxford Research Encyclopedia of Politics*. DOI: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.1634>
22. Schelling, T. (1980). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press. 328 p.
23. Kennedy, R.F. (1969). *Thirteen Days: A Memoir of the Cuban Missile Crisis*. W.W. Norton & Company. 185 p. URL: <https://wwnorton.com/books/Thirteen-Days/>
24. Corrales, J. & Penfold, M. (2011). *Dragon in the Tropics: Hugo Chavez and the Political Economy of Revolution in Venezuela*. Brookings Institution Press. 185 p. URL: <http://www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctt127w6g>
25. Weisbrot, M. (2012). *Media Bias in Venezuela*. Center for Economic and Policy Research. URL: <https://cepr.net/publications/media-bias-in-venezuela/>
26. Hawkins, K. A. (2010). Who Mobilizes? Participatory Democracy in Chávez's Bolivarian Revolution. *Latin American Politics and Society*. № 52(3), pp. 31-66. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1548-2456.2010.00089.x>
27. Weisbrot, M. (2012). *Media Bias in Venezuela*. Center for Economic and Policy Research. URL: <https://cepr.net/publications/media-bias-in-venezuela/>
28. Iodice, E. F. (2018). Lessons from History: The Startling Rise to Power of Benito Mussolini. *The Journal of Values-Based Leadership*. № 11(2), Art. 3. DOI: <https://doi.org/10.22543/0733.62.1241>
29. Rozenblit, L., & Keil, F. (2002). The Misunderstood Limits of Folk Science: An Illusion of Explanatory Depth. *Cognitive Science*. № 26(5), pp. 521-562. DOI: https://doi.org/10.1207/s15516709cog2605_1

Kalashlinska M. Cognitive Biases in International Politics as a Factor of Political Dynamics

This article examines cognitive biases as one of the key yet insufficiently recognized factors in international political dynamics. The modern international political system is built on the assumption that actors will behave predictably within the framework of formalized procedures and strategies. However, real political behavior often deviates from these expectations due to the influence of emotions, cognitive biases, and distorted perceptions. As a result, a system designed to ensure stability becomes vulnerable to failure precisely when actors' behavior exceeds the limits of anticipated scenarios. The hypothesis of the study suggests that cognitive biases are not random errors but systematic features of human thinking that significantly influence threat perception, political strategy choices, and prospects for peaceful conflict resolution. While behavioral approaches have gained recognition in economics thanks to the work of D. Kahneman & A. Tversky, and their followers, these mechanisms remain underexplored in political science. The author proposes a classification of cognitive biases, grouping them into five categories: biases related to information processing and thinking; biases driven by emotional processing; biases in decision-making and action; social and intergroup biases; and biases related to memory and time perception. For each group, the article analyzes their influence on political thinking and behavior, illustrated by real political cases. The study concludes that cognitive biases are not merely psychological traits of individual thinking but systematic factors influencing collective political processes at both national and international levels. Ignoring these biases in analytical models reduces the ability to explain and predict the behavior of political actors in crisis situations, thereby limiting the effectiveness of traditional approaches in international politics. The article highlights the promise of advancing behavioral approaches in political science to develop more realistic and effective strategies in an increasingly uncertain and behaviorally complex world.

Keywords: *cognitive biases, political thinking, international conflicts, behavioral approach, political settlement.*