

Калашлінська Марина Вікторівна, кандидат політичних наук, докторант кафедри політології та державного управління, Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця, Україна
e-mail: m.kalashlinska@donnu.edu.ua,
ORCID ID: 0000-0001-5825-3631

ЛОГІКА ІРРАЦІОНАЛЬНОГО: ПОВЕДІНКОВІ ПІДХОДИ В ДИНАМІЦІ МІЖНАРОДНИХ ПОЛІТИЧНИХ КОНФЛІКТІВ

У статті аналізуються поведінкові фактори, такі як когнітивні викривлення, емоційні реакції та ментальні моделі, і їхній вплив на динаміку сучасних міжнародних політичних конфліктів. Досліджуючи вплив цих чинників на різних етапах кризи, запропоновано концептуальні інструменти для аналізу та практичні методи для нейтралізації ірраціональної логіки в сучасній міжнародній політиці.

Ключові слова: міжнародні політичні конфлікти, поведінковий підхід, когнітивні упередження, когнітивні викривлення, прийняття рішень, ескалація конфлікту, врегулювання конфлікту.

Постановка проблеми. Сучасні міжнародні конфлікти розгортаються в умовах глибокої невизначеності, асиметричної інформації та швидкоплинної динаміки, що суттєво ускладнює реалізацію раціональних стратегій поведінки. У подібному середовищі традиційні підходи до аналізу міжнародних політичних відносин, засновані на припущеннях про раціональність акторів, дедалі частіше демонструють свою аналітичну обмеженість. Насамперед вони недостатньо враховують роль когнітивних викривлень, емоційних чинників та ментальних моделей, які безпосередньо впливають на процеси ухвалення рішень політичними акторами у конфліктних ситуаціях. Такі емоції, як страх, гнів чи приниження, здатні спричиняти ескалацію конфлікту навіть у випадках, коли об'єктивні умови дозволяють досягти компромісу. Когнітивні викривлення, емоційні реакції та ментальні моделі формують спотворену картину реальності, що впливає на оцінку ризиків і намірів інших сторін. Унаслідок цього створюються системні бар'єри для діалогу, посилюється недовіра та зростає ймовірність помилкової ескалації.

Проблема полягає в тому, що ігнорування цих поведінкових чинників у теорії та практиці міжнародного аналізу призводить до неповного розумін-

ня логіки розвитку конфліктів, помилкової інтерпретації дій учасників та формування неадекватних стратегій виходу з кризи. За умов зростання кількості гібридних загроз, дезінформаційних кампаній та ерозії довіри в міжнародно-політичній системі, така аналітична неповнота несе пряму загрозу як ефективності зовнішньополітичних рішень, так і глобальній стабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукових праць свідчить про «поведінковий поворот» у дослідженнях міжнародних конфліктів, що ставить під сумнів класичну модель раціонального актора. Фундаментальні роботи Г. Саймона про обмежену раціональність та «достатні» рішення [1], а також дослідження Д. Канемана і А. Тверські про когнітивні упередження та евристики [2], заклали теоретичну основу для розуміння того, чому в умовах складності та невизначеності люди приймають рішення, що часто відхиляються від канонів формальної логіки. Цей підхід отримав значний розвиток у психології політичного лідерства. Зокрема, М. Германн розробила методологію аналізу особистісних рис лідерів (Leadership Trait Analysis), показуючи, як когнітивна складність, потреба у владі та рівень недовіри прямо впливають на зовнішньополітичний стиль держави [3]. Дж. Пост у свою чергу застосував методи клінічної психології для створення профілів лідерів, аналізуючи, як нарцисизм чи параноїдальні риси можуть ставати самостійними факторами в розв'язанні міжнародних конфліктів [4].

Окремим важливим напрямом стало вивчення ролі специфічних емоцій як інструментів політики. Т. Голл ввів поняття «емоційної дипломатії», досліджуючи, як публічна демонстрація гніву, поваги чи співчуття використовується для передачі сигналів та впливу на опонентів [5]. У той же час Н. Кроуфорд аналізує, як емоції, зокрема пристрасть та обурення, стають рушійною силою у прийнятті рішень про гуманітарні інтервенції та застосування сили [6].

Окремо варто відзначити внесок української наукової думки, для якої дослідження поведінкових аспектів конфлікту набуло особливої гостроти та практичного значення після 2014 р. Значна частина робіт зосереджена на аналізі впливу інформаційно-психологічних операцій у рамках гібридної війни на перебіг політичних конфліктів. Такі дослідники, як Г. Пєвцов, А. Гордієнко, С. Залкін, С. Сідченко, А. Феклістов, К. Хударковський [7], аналізують, як дезінформаційні кампанії цілеспрямовано експлуатують когнітивні упередження та емоційні тригери для ведення загострення політичних конфліктів та дестабілізації суспільства. Інший важливий напрям стосується ролі національної ідентичності та історичної пам'яті. Так, у дослідженнях М. Рябчука [8] демонструється, як глибоко вкорінені наративи та стереотипи формують сприйняття «свого» та «чужого», стають психологічною основою для затяж-

них конфліктів. На інституційному рівні, аналітичні центри, зокрема Національний інститут стратегічних досліджень [9], констатують необхідність трансформації державної політики та розроблення механізмів адаптації до ірраціональної логіки сучасних міжнародних політичних конфліктів, зокрема шляхом підвищення іноформованості щодо подолання психологічного тиску та інформаційних маніпуляцій ворога. Таким чином, наведені приклади свідчать про зростання інтересу української науки до поведінкових аспектів конфлікту, що створює контекст та підкреслює нагальну потребу в систематизації цих спостережень у цілісну типологію поведінкових стратегій.

Попри велику кількість досліджень впливу таких поведінкових факторів, як когнітивні викривлення, емоційні чинники та ментальні моделі, на перебіг сучасних міжнародно-політичних конфліктів, у науковій літературі бракує комплексної типології, яка б дозволила системно класифікувати ці фактори. Більшість наявних праць зосереджуються на поясненні, чому міжнародні політичні актори ухвалюють ірраціональні рішення в умовах кризи, однак значно менше уваги приділено питанню, як саме поведінкові фактори, такі як когнітивні викривлення, емоційні реакції та ментальні моделі, впливають на динаміку сучасних міжнародних політичних конфліктів.

Формулювання цілей. Метою статті є розроблення комплексної типології поведінкових факторів та аналіз їхнього впливу на динаміку сучасних міжнародних політичних конфліктів. Виходячи з недостатньої систематизації в науковій літературі, дослідження спрямовано на заповнення прогалини між констатацією ірраціональності у прийнятті рішень та розумінням того, як саме когнітивні викривлення, емоційні реакції та ментальні моделі впливають на ескалацію, перебіг та врегулювання конфліктів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: систематизувати основні поведінкові фактори, такі як когнітивні упередження, емоційні чинники та ментальні моделі; проаналізувати механізми впливу цих факторів на ключові етапи конфліктної динаміки; а також запропонувати концептуальні інструменти для аналізу ірраціональної логіки в діях політичних акторів на міжнародній арені.

Виклад основного матеріалу. Аналіз сучасних міжнародних політичних конфліктів демонструє аналітичну обмеженість традиційних підходів, що ґрунтуються на припущеннях про раціональність дій політичних акторів [10, с. 613–614]. Такі підходи виявляються недостатніми для пояснення реальної динаміки конфліктів, оскільки ігнорують вплив когнітивних викривлень, емоційних чинників і ментальних моделей, що безпосередньо впливають на процес ухвалення рішень у кризових ситуаціях. Нездатність класичних моделей відповісти на запитання, чому ескалація конфлікту відбувається на-

віль за наявності формальних умов для компромісу, стала поштовхом до так званого «поведінкового повороту» в дослідженнях міжнародних відносин [11, с. 1–2]. Цей поворот поставив під сумнів модель раціонального актора як універсальну пояснювальну рамку та актуалізував потребу в інтеграції поведінкових факторів у аналіз конфліктної динаміки.

В основі поведінкового підходу лежить припущення, що в умовах складності та невизначеності процес ухвалення рішень політичними акторами відхиляється від канонів формальної раціональності через вплив комплексу психологічних факторів. Це призводить до того, що індивіди часто покладаються на ментальні скорочення (Mental Shortcut) або евристики (Heuristics) [12], що хоч і є когнітивно ефективним, проте призводить до систематичних помилок та відхилень від оптимальних рішень. У цьому дослідженні ми пропонуємо класифікувати ключові поведінкові чинники, що впливають на динаміку міжнародних конфліктів, на три аналітичні категорії: когнітивні викривлення, емоційні чинники та ментальні моделі.

«Мисленнєві пастки», або **когнітивні викривлення** (Cognitive Bias) [13, с. 272], – це систематичні помилки в обробці інформації, що впливають на судження та прийняття рішень. Важливу основу для їхнього вивчення становить теорія перспектив (Prospect Theory), яка стверджує, що індивіди оцінюють результати не в абсолютних значеннях, а відносно точки відліку (зазвичай статус-кво). Ключовим для цього є феномен неприйняття втрат (Loss Aversion), який призводить до схильності акторів до ризику, щоб уникнути втрат, водночас демонструючи обережність у ситуаціях потенційного прибутку.

Яскравим сучасним прикладом логіки неприйняття втрат є війна росії проти України, що почалася у 2014 р. та перейшла в повномасштабну фазу в 2022 р. Це рішення можна інтерпретувати крізь призму теорії перспектив, де точкою відліку для російського керівництва було збереження України у своїй геополітичній зоні впливу. Процес інтеграції України з ЄС та потенційний вступ до НАТО був сприйнятий не як нейтральний вибір суверенної держави, а як пряма й неприйнятна втрата контролю над «своїм» [14]. Щоб запобігти цій втраті, було ухвалено надзвичайно ризиковане військове рішення, попри очевидні загрози руйнівних санкцій, міжнародної ізоляції та затяжного конфлікту. Контраст стає очевидним при порівнянні з країнами Балтії. Напад на вже інтегровані в ЄС і НАТО Литву, Латвію чи Естонію став би дією в домені нових здобутків. Згідно з теорією перспектив, це змушує актора діяти значно обережніше, ніж у ситуації уникнення втрат, коли політичний актор може йти на ескалацію конфлікту, незважаючи на надмірний ризик.

Емоції становлять один із найвпливовіших детермінантів ірраціональної поведінки в умовах міжнародних політичних конфліктів. Вони безпосередньо впливають на стратегічне мислення, сприйняття загроз і тлумачення дій інших акторів. Сильні афекти, такі як гнів, страх, приниження, впливають на здатність політичних акторів до комплексного аналізу, активізуючи інтуїтивне мислення («Система 1») замість рефлексивного та повільного («Система 2») [15, с. 20–22]. Ба більше, емоційний фон трансформує політичні переконання. Зокрема, національна ідентичність або ідеологічна лояльність можуть спричиняти спотворене приписування намірів, створюючи емоційну селективність, що істотно ускладнює діалог і заважає прийняттю прагматичних рішень.

Класичним прикладом домінування емоцій над стратегічним розрахунком стала реакція США на теракти 11 вересня 2001 р. [16, с. 271–288]. Почуття національного приниження, страх і гнів сформували потужний емоційний імпульс, що створив запит на негайну та рішучу відповідь. Це зумовило перехід до автоматизованої «Системи 1», яка сприяла політичному рішення про вторгнення в Ірак у 2003 р. Це рішення значною мірою спиралося на викривлену інтерпретацію розвідданих щодо зброї масового знищення та ймовірних зв'язків із терористичними угрупованнями. Як наслідок, стратегічне сприйняття загрози виявилось зумовленим емоційною мобілізацією, а не виключно аналітичним процесом.

Третьою групою поведінкових чинників, що суттєво впливають на динаміку міжнародних конфліктів, є **ментальні моделі**, під якими ми розуміємо стійкі, глибоко вкорінені уявлення про те, як функціонує світ, як діють інші актори і які дії є припустимими [17, с. 1241–1243]. На відміну від емоцій чи когнітивних викривлень, ментальні моделі є глибшими, тривалими структурами мислення. Вони формуються під впливом досвіду, ідентичності, культурних наративів і ціннісних орієнтирів, діючи як «фільтри» політичного сприйняття. Ментальні моделі визначають не лише те, як політичні лідери інтерпретують дії інших, але й яку стратегію вважають можливою, доцільною або морально виправданою. Наприклад, політична ідентичність актора (космополітична чи націоналістична), його досвід або схильність до ризику безпосередньо впливають на вибір між ескалацією та стримуванням, компромісом чи конфронтацією. Аналогічно, від того, як лідери оцінюють майбутнє порівняно з теперішнім, залежить їхня готовність терпіти короткострокові втрати задля стратегічної вигоди. З огляду на це в табл. 1 ми пропонуємо типологію ключових ментальних моделей, які відіграють роль у міжнародних конфліктах, вказуючи на характер їхнього впливу на поведінку акторів та можливі ризики, пов'язані з кожною з них.

Таблиця 1

Типологія ментальних моделей у міжнародних політичних конфліктах

Тип ментальної моделі	Опис типових проявів	Вплив на поведінку в конфлікті	Можливі ризики
Соціальні преференції та ідентичність	Норми довіри, альтруїзму, кооперації; соціальна належність та образ «свого / чужого»	Формують ставлення до союзників і супротивників; впливають на готовність дотримуватися норм і домовленостей	Викривлення, припущування намірів, надмірна лояльність, політична сліпота
Національна ідентичність	Емоційно забарвлене уявлення про націю як колективного актора	Знижує об'єктивність у сприйнятті дій інших; зміщує інтерпретацію конфліктів на користь «своїх»	Зростання ворожості, ескалація конфліктів через неправильну атрибуцію
Досвід та експертиза лідера	Обсяг знань, практика ухвалення рішень, здатність опиратися на критичне мислення	Визначає якість обробки інформації, здатність працювати з альтернативами	Ризик надмірної впевненості або залежності від вузького кола радників
Часові преференції	Ставлення до негайних і відкладених вигід; дисконтування майбутнього	Формує готовність терпіти втрати заради стратегічних результатів у майбутньому	Нерозважливе короткострокове планування або втягування в затяжні війни
Когнітивна інерція	Тенденція зберігати звичну модель дій попри зміну середовища	Утруднює адаптацію до нових умов, затримує реагування на нові загрози	Стратегічне запізнення, втрата ініціативи

Джерело: розроблене автором.

Розглядаючи **вплив поведінкових чинників на перебіг міжнародного конфлікту**, зазначимо, що він є нелінійним і залежить від конкретної фази його розвитку, що представлено в табл. 2. На початковому етапі політичного конфлікту неусвідомлені поведінкові предиспозиції акторів та спотворене сприйняття реальності підвищують імовірність ескалації. Це створює середовище, у якому дипломатичні шляхи вирішення суперечностей видаються неефективними, а силові виправданими.

Під час ескалації, а також затяжного конфлікту ключову роль відіграють когнітивні та емоційні бар'єри, що перешкоджають деескалації. У сторін

формується стійкість до інформації, яка суперечить їхнім поглядам, що унеможлиблює адекватну оцінку мирних ініціатив. Емоційний фон конфлікту, зокрема небажання зазнати репутаційних втрат, додатково ускладнює можливість поступок, навіть якщо вони є раціонально обґрунтованими, що веде до тривалого виснаження сторін.

Процес мирного врегулювання вимагає цілеспрямованого впливу на психологічні аспекти конфлікту. Перехід від моделі антагоністичної боротьби до моделі спільного вирішення проблеми дозволяє виявити раніше приховані можливості для досягнення взаємоприйнятних домовленостей.

Таблиця 2

Поведінкові чинники на різних етапах міжнародного політичного конфлікту

Фаза конфлікту	Ключові поведінкові чинники	Основні ефекти	Наслідки для динаміки конфлікту
Ініціація (початок)	– Надмірна впевненість. – Спотворене приписування намірів. – Негативний фреймінг опонента. – Втрата емпатії	– Недооцінка ризиків і витрат. – Упереджене сприйняття загрози. – Ігнорування переговорних можливостей	Підвищення імовірності ескалації навіть у разі наявності умов для компромісу
Затягування (ескалація / стагнація)	– Упередження підтвердження. – Емоції: страх, приниження. – Ригідні ментальні моделі. – Поляризація «свій-чужий»	– Ігнорування альтернативної інформації. – Блокування емпатії. – Відмова від поступок через емоційні бар'єри	Конфлікт посилюється та/або набуває затяжного характеру, посилюються втому й ризик радикалізації
Врегулювання (деескалація)	– Зміна фреймінгу конфлікту. – Використання медіації та дипломатії. – Пошук спільної ідентичності або цінностей. – Зниження когнітивної ригідності	– Зменшення напруги. – Відновлення базового рівня довіри. – Переорієнтація з конфронтації на кооперацію	З'являється простір для конструктивного діалогу, компромісу та мирного врегулювання

Джерело: розроблене автором.

Для систематизації впливу поведінкових факторів на дії акторів у міжнародних конфліктах пропонуємо авторську типологію, побудовану на двох ключових критеріях: 1) домінуючий психологічний драйвер (когнітивні викривлення чи емоційні реакції); 2) рівень усвідомленості (неусвідомлена дія чи свідома стратегія). Поєднання цих критеріїв дозволяє виділити чотири базові поведінкові стратегії, представлені нами в табл. 3.

Таблиця 3

**Концептуальна типологія поведінкових стратегій
у міжнародних політичних конфліктах**

Назва стратегії	Домінуючий фактор	Рівень усвідомленості	Ключовий механізм та ймовірний результат
Когнітивна пастка	Когнітивні викривлення	Несвідомий	Хибні упередження, що ведуть до нераціональної ескалації
Емоційний вибух	Емоційні реакції	Несвідомий	Імпульсивні рішення через страх, гнів чи приниження
Маніпуляції та використання	Когнітивні викривлення опонента	Свідомий	Цілеспрямована експлуатація емоцій та когнітивних слабкостей опонента
Поведінкове врахування	Рефлексія та емпатія	Свідомий	Нейтралізування власних та чужих поведінкових факторів

Джерело: розроблене автором.

Таким чином, ця класифікація дозволяє систематизувати логіку ірраціональної поведінки та оцінити її вплив на динаміку конфлікту.

Висновки. У ході дослідження було проаналізовано вплив поведінкових факторів на динаміку міжнародних політичних конфліктів. Дослідження підтвердило, що для повного розуміння логіки розвитку сучасних криз необхідно інтегрувати в аналіз психологічні чинники, такі як когнітивні викривлення, емоційні реакції та ментальні моделі. Було систематизовано ключові поведінкові фактори, що деформують процес ухвалення рішень, серед них когнітивні викривлення, емоційні чинники та ментальні моделі. Проаналізовано вплив цих факторів на трьох ключових етапах конфлікту і розроблено концептуальну типологію поведінкових стратегій. Ця типологія може виступати аналітичним інструментом для діагностики логіки дій учасників конфлікту та про-

гнозування його динаміки, а її врахування є необхідною умовою підвищення ефективності зовнішньополітичних рішень, розроблення адекватних стратегій виходу з криз та зміцнення глобальної стабільності в сучасному світі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Simon H. A. *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. 4th ed. New York : The Free Press, 1997. 368 p.
2. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No. 2. P. 263–292. doi: <https://doi.org/10.2307/1914185>.
3. Hermann M. G. Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. *International Studies Quarterly*. 1980. Vol. 24, No. 1. P. 7–46. doi: <https://doi.org/10.2307/2600126>.
4. Post J. M. *Leaders and Their Followers in a Dangerous World: The Psychology of Political Behavior (Psychoanalysis and Social Theory)*. Ithaca : Cornell University Press, 2004. 320 p.
5. Hall T. H. *Emotional Diplomacy: Official Emotion on the International Stage*. Ithaca : Cornell University Press, 2015. 264 p. URL: <https://www.jstor.org/stable/10.7591/j.ctt15hvsjz> (дата звернення: 10.06.2025).
6. Crawford N. C. *Argument and Change in World Politics: Ethics, Decolonization, and Humanitarian Intervention*. Cambridge : Cambridge University Press, 2009. 279 p. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511491306>.
7. Певцов Г. В. Інформаційно-психологічна боротьба у війсьній сфері: монографія / упоряд.: Г. В. Певцов, А. М. Гордієнко, С. В. Залкін, С. О. Сідченко, А. О. Фе-клістов, К. І. Хударковський. Харків : Рожко С. Г., 2017. 276 с.
8. Рябчук М. Долання амбівалентності. Дихотомія української національної іден-тичності – історичні причини та політичні наслідки. Київ : ІПіЕНД ім. І. Ф. Ку-раса НАН України, 2019. 252 с. URL: <http://resource.history.org.ua/item/0014473> (дата звернення: 11.06.2025).
9. Аналітичні доповіді / Нац. ін-т стратег. досліджень. 2025. URL: <https://niss.gov.ua/publikacii/analitichni-dopovidi> (дата звернення: 11.06.2025).
10. Kertzer J. D., Rathbun B. C. Fair is Fair: Social Preferences and Reciprocity in International Politics. *International Organization*. Bloomington, 2015. Vol. 67, №4. P. 613–655. doi: <https://doi.org/10.1017/S0043887115000180>.
11. Hafner-Burton E. M., Haggard S., Lake D. A., Victor D. G. The Behavioral Revolution and International Relations. *International Organization*. Bloomington, 2017. Vol. 71, № S1. P. 1–31. doi: <https://doi.org/10.1017/S0020818316000400>.
12. Colombo C., Steenbergen M. Heuristics and Biases in Political Decision Making. *Oxford Research Encyclopedia of Politics*. 2020. doi: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.974>.

13. Arceneaux K. Cognitive Biases and the Strength of Political Arguments. *American Journal of Political Science*. 2012. Vol. 56, №2. P. 271–285. URL: <http://www.jstor.org/stable/23187099> (дата звернення: 17.06.2025).
14. Hill F. Putin Has the U. S. Right Where He Wants It. *The New York Times*. 2022. 24 Jan. URL: <https://www.nytimes.com/2022/01/24/opinion/russia-ukraine-putin-biden.html> (дата звернення: 19.06.2025).
15. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. New York : Farrar, Straus and Giroux, 2011. 499 p. doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020150110>.
16. Crawford N. Human Nature and World Politics: Rethinking «Man». *International Relations*. 2009. Vol. 23, №2. P. 271–288. doi: 10.1177/0047117809104639.
17. Altman M. Mental Models, Decision-Making, Bargaining Power, and Institutional Change. *Journal of Economic Issues*. 2023. Vol. 57, №4. P. 1241–1259. doi: <https://doi.org/10.1080/00213624.2023.2273149>.

REFERENCES

1. Simon, H. A. (1997). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: The Free Press.
2. Kahneman, D., Tversky A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, issue 47, 2, 263–292. doi: <https://doi.org/10.2307/1914185>
3. Hermann, M. G. (1980). Explaining Foreign Policy Behavior Using the Personal Characteristics of Political Leaders. *International Studies Quarterly*. issue 24, 1, 7–46. doi: <https://doi.org/10.2307/2600126>
4. Post, J. M. (2004). *Leaders and Their Followers in a Dangerous World: The Psychology of Political Behavior (Psychoanalysis and Social Theory)*. Ithaca: Cornell University Pres.
5. Hall, T. H. (2015). *Emotional Diplomacy: Official Emotion on the International Stage*. Ithaca: Cornell University Press. URL: <https://www.jstor.org/stable/10.7591/j.ctt15hvsjz>
6. Crawford, N. C. (2009). *Argument and Change in World Politics: Ethics, Decolonization, and Humanitarian Intervention*. Cambridge: Cambridge University Press. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511491306>
7. Pyevtsov, H. V., Gordienko, A. M., Zalkin, S. V. et al. (2017). Informatsiynopsykholohichna borotba u voyenniy sferi. Kharkiv: Rozhko S. G. [in Ukrainian].
8. Ryabchuk, M. (2019). Dolannya ambivalentnosti. Dykhotomiya ukrayinskoyi natsionalnoyi identychnosti – Istorychni prychny ta politychni naslidky. Kyiv: I. F. Kuras Institute of Philosophy, NAS of Ukraine. URL: <http://resource.history.org.ua/item/0014473>
9. National Institute for Strategic Studies (2025). Analitychni dopovidi. URL: <https://niss.gov.ua/publikacii/analitichni-dopovidi> [in Ukrainian].
10. Kertzer, J. D., Rathbun, B. C. (2015). Fair is Fair: Social Preferences and Reciprocity in International Politics. *International Organization*, issue 67, 4, 613–655. doi: <https://doi.org/10.1017/S0043887115000180>

11. Hafner-Burton E. M., Haggard S., Lake D. A. et al. (2017). The Behavioral Revolution and International Relations. *International Organization*, issue 71, 51, 1–31. doi: <https://doi.org/10.1017/S0020818316000400>
12. Colombo, C., Steenbergen, M. (2020). Heuristics and Biases in Political Decision Making. Oxford Research Encyclopedia of Politics. doi: <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190228637.013.974>
13. Arceneaux, K. (2012). Cognitive Biases and the Strength of Political Arguments. *American Journal of Political Science*, issue 56, 2, 271–285. URL: <http://www.jstor.org/stable/23187099>
14. Hill, F. (2022). Putin Has the U. S. Right Where He Wants It. *The New York Times*. URL: <https://www.nytimes.com/2022/01/24/opinion/russia-ukraine-putin-biden.html>
15. Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux. doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020150110>
16. Crawford, N. (2009). Human Nature and World Politics: Rethinking «Man». *International Relations*, issue 23, 2, 271–288. doi: 10.1177/0047117809104639
17. Altman, M. (2023). Mental Models, Decision-Making, Bargaining Power, and Institutional Change. *Journal of Economic Issues*, issue 57, 4, 1241–1259. doi: <https://doi.org/10.1080/00213624.2023.2273149>

Kalashlinska Maryna Viktorivna, PhD in Political Science, Postdoctoral Researcher of Department of Political Science and Public Administration, Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, Ukraine

THE LOGIC OF IRRATIONALITY: BEHAVIORAL APPROACHES TO THE DYNAMICS OF INTERNATIONAL POLITICAL CONFLICTS

The article analyzes behavioral factors, such as cognitive biases, emotional responses, and mental models, and their impact on the dynamics of contemporary international political conflicts. By examining the influence of these factors at different stages of a crisis, the paper proposes conceptual tools for analysis and practical methods for neutralizing the logic of irrationality in modern international politics.

Keywords: international political conflicts, behavioral approach, cognitive biases, decision-making, conflict escalation, conflict resolution.

