

УДК 130.1

Функціональні етапи здійснення політичного впливу

В.Л. БАБКА

Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя, м. Ніжин, Україна,
E-mail: bvoll@yandex.ua**Авторське резюме**

Проаналізовано функціональні аспекти політичного впливу. Встановлено основні етапи реалізації впливу, якими є мотиваційний, операційний, процесуальний та результативний. Процес мотивації є визначальним елементом у ході визначення цілей та бажаних результатів політичного впливу. Розкрито структуру мотивів суб'єктів впливу. До мотивів ініціатора впливу належать мотиви афіліації, досягнень та влади. Операційний етап впливу полягає в аналізі й виборі адекватних ситуацій засобів впливу – ресурсів та інструментів. Охарактеризовано відмінності між ресурсами та інструментами впливу, зокрема наявний ресурс визначає можливість здійснення діяльності, а інструмент вказує на її особливості. Можливість здійснювати вплив та досягати бажаного результату визначається наявністю достатнього ресурсу та необхідних інструментів впливу. Послідовність реалізації взаємодії включає встановлення контакту між суб'єктом та об'єктом впливу, передачу інформації для формування нових поглядів чи установок, а також закріплення результату в поведінці, прийнятих рішеннях тощо. Останній етап впливу – результативний. Він включає оцінку отриманих прямих результатів та можливі наслідки, їх відповідність поставленій меті. Крім того, вплив може реалізовуватись як системно-управлінська функція. Це відповідає процесу регулювання відповідної суспільної сфери.

Ключові слова: політичний вплив, етапи впливу, політичні мотиви, ресурси впливу, інструменти впливу, результати впливу, наслідки впливу.

Functional stage realization of political influence

V.L. BABKA

Nizhyn Mykola Gogol state university, Nizhyn, Ukraine, E-mail: bvoll@yandex.ua

Abstract

The functional aspects of political influence were analyzed. The principal stages of the influence were considered (motivational, operational, procedural and efficient). The process of motivation is a key element in the definition for the objectives and the desired results in political influence. The motivate structure of influencing factor was determined. The influential's motives consist of affiliation motive, the achievement and the authority. The operational stage includes the analysis and the selection appropriate means of influence – resources and instruments. The differences between impact resources and instruments were characterized: existing resources determines the possibility of activities, instrument indicates the features of activities. The influence and to achieve of desired result is determined by availability of the sufficient resources and the necessary instruments of influence. The sequence of interaction is making contact between subject and object of influence and transfer of information to form new beliefs or attitudes, and consolidating the results in the behavior and the decisions. The efficient phase includes evaluation of the results, the possible consequences and their conformity to the aim pursued.

Key words: political influence, impact stages, political motives, resources of influence, instruments of influence, results of the influence, consequences of influence.

Постановка проблеми. Політична наука основну увагу приділяє вивченню проблем пов'язаних з категорією влади. Проте політичне життя не обмежується сферою застосування офіційних повноважень. Події кін. 2013 – 2014 рр. в Україні яскраво демонструють, що функціонування суспільно-політичної системи країни може визначатися діями багатьох гравців: внутрішніх і зовнішніх, офіційних організованих, неофіційних приватних і навіть незаконних чи злочинних. Тому для характеристики різноманітних соціально-політичних взаємодій вважаємо за доцільне використання більш універсальної категорії – «політичний вплив». Сутність цієї категорії можна визначити наступним чином. Політичний вплив – це політична дія чи процес метою та/або наслідком якого є зміна поведінки, поглядів, почуттів об'єкта впливу в середовищі політичного буття, а також зміна самого середовища. Актуальним також є визначення політолога О. Бойка: політичний вплив – здатність політичного суб'єкта активно стимулювати процес змін мотивів та установок інших суб'єктів політики з метою трансформації їх поведінки та дій [1, с. 7-8].

Аналіз досліджень і публікацій. Серед західних дослідників безпосередньо явище політичного впливу вивчали американські політологи А. Бентлі та Е. Бенфілд. Їхні праці присвячені процесам лобістського впливу. В ракурсі аналізу феномена влади політичний вплив розглядали Б. Рассел, Г. Лассуел, С. Лакс, Е. Тоффлер та ін. З українських та російських учених політичний вплив став предметом розвідок О. Бойка, О. Бунтова, В. Власова, Д. Виговського, Є. Доценко, Ю. Карпця, В. Ледеяєва, А. Сіленко, Р. Соколової, В. Шейнова. Психологічні механізми соціальних взаємодій знаходимо в роботах О. Гуменюк, Г. Ковальова, В. Криська, В. Латинова, В. Москаленко, Є. Сидоренко. Дослідники активно звертаються до розгляду структурних та нор-

мативних аспектів: типології, аналізу суб'єктів та об'єктів, розкриття принципів та механізмів впливу. Серед функціональних аспектів основна увага приділяється безпосередній дії та ефективності отримання результату.

Мета дослідження – комплексний розгляд функціональних етапів політичного впливу, зокрема мотивації ініціатора впливу, вибору ресурсів й інструментів, послідовності реалізації дії, врахуванню отриманих наслідків.

Виклад основного матеріалу. Політичний вплив за своєю суттю є специфічною формою соціального впливу, який реалізується на рівні офіційних та неофіційних зв'язків у системі влади й державного управління. Тому він поєднує характеристики як індивідуально-групових, так і системних управлінських взаємодій. Психолог В. Латинов наголошує на трьох аспектах соціального впливу, що становлять його відповідні функціональні етапи: операційний (за допомогою яких засобів здійснюється взаємодія), процесуальний (як вплив протікає в часі) та результативний (які зміни відбуваються внаслідок впливу) [3, с. 36-37]. Однак не менш важливим є мотиваційний аспект/етап, що визначає передумови, першопричини та мету взаємодії. Він передує вищезазначеним етапам і в багатьох моментах є визначальним щодо вибору засобів, механізмів здійснення впливу та його кінцевих цілей.

Розкриття мотиваційних аспектів політичного впливу передбачає визначення сутності, структури та типології мотивів. Безпосередньо в системі впливу вивчення мотиваційного елемента дозволяє встановити первинні стимули, що керують агентами впливу та мотиваційні орієнтації адресатів впливу, які слід враховувати для ефективності досягнення результату. Мотиваційний етап визначає первинні стимули, що штовхають суб'єкт впливу до початку взаємодії. Незалежно від наявності суб'єктивних усвідомлених цілей, завжди існують першопричини, що передують

здійсненню особою дії, мотиви, що слугують її підставою та обґрунтуванням.

Мотиви – сукупність факторів, що спонукають до дії, обумовлюють вибір певного варіанта поведінки, її засобів та цілей. Мотиви існують у формі стійких ціннісних диспозицій. Мотивація – процес актуалізації мотиву, що становить перетворення потреб та намірів на конкретні цілі шляхом пошуку способів їх досягнення; процес фізіологічного та психологічного спонукання поведінки людини, що визначає її організованість, активність і стійкість.

Американські вчені Д. Мак-Клелланд і Дж. Аткинсон виокремили три ключові мотиви діяльності: мотив досягнення (прагнення до успіху, бажання якнайкращого вирішення проблемних завдань); мотив афіліації (потреба соціальних відносин, контактів з іншими людьми, необхідність у приналежності); мотив влади (прагнення до контролю ситуації та впливу на поведінку інших людей). Ці мотиви дозволяють встановити причини політичної діяльності загалом та політичного впливу зокрема. Мотиви досягнень та влади в політичній системі будуть проявлятися як елементи політичного функціонування, а мотив афіліації – переважно в ході політичної участі. Дж. Аткинсон стверджував, що прагнення досягнень визначається силою мотиву, вірогідністю успіху та цінністю винагороди від успіху. При цьому цінність успіху прямо пропорційна складності й обернено пропорційна вірогідності успіху [6, с. 654].

Мотив афіліації передбачає схильність до встановлення дружніх відносин з іншими людьми. Для пересічної особи цей мотив формує потребу в громадській активності, участі в мітингах, демонстраціях, колективних зборах, активне членство в громадських організаціях тощо. Для політика цей мотив допомагає отримувати згоду під час переговорів, встановлювати тривалі ділові зв'язки, знаходити контакти з політичними опонентами та виборцями.

Потреба влади є ключовим мотиваційним фактором політичного впливу, оскільки являє собою необхідність здійснювати вплив на інших осіб та ситуацію загалом. Як зазначає Д. Мак-Клелланд, якщо в одній особі поєднуються значне прагнення до влади, високий самоконтроль та низька потреба афіліації, то вона володіє яскраво вираженими лідерськими якостями [6, с. 652]. Існують два джерела мотивів: внутрішні особистісні риси та зовнішні об'єктивні фактори ситуації, які в поєднанні формують складний процес мотивації. Один з варіантів його структури, що враховує внутрішні та зовнішні чинники запропонував російський психолог Є. Ільїн. Він розглядає структуру мотивів як сукупності потреб, «внутрішніх фільтрів» та вихідних цілей. До внутрішніх фільтрів належать: переваги за зовнішніми ознаками; переваги внутрішні (інтереси, схильності); моральний контроль (переконання, цінності, ідеали, установки, відношення); оцінка власних можливос-

тей (знань, умінь, якостей); оцінка стану в даний момент; врахування умов досягнення цілі; передбачення наслідків вчинку. Завданням цих процесів-фільтрів є визначення вихідних цілей, механізмів та засобів їх досягнення. Структуру вихідних цілей складають: образ предмета, що може задовольнити потребу; опредметнена дія; сформована на основі потреби цілість; уявлення процесу задоволення потреби [2, с. 117-118]. Метою політичного впливу є зміна поведінки особи в інтересах суб'єкта впливу. Відповідно до пропонуваної структури мотивів поведінка належить до блоку вихідних цілей. Тому її стимулювання можливе за рахунок регулювання/продукування потреб та обов'язків особи або маніпулювання її свідомістю (інтересами, переконаннями, цінностями тощо).

Психолог В. Латинов наголошує на полімотивованості особи, що стала об'єктом впливу. При оцінці зовнішнього впливу й можливості зміни власних установок чи поведінки (не завжди свідомо) беруться до уваги три речі:

- бажання мати адекватне уявлення про оточуючу реальність – орієнтація на реальність;
- схильність користуватися несуперечливою системою установок, таку, що відповідає власним цінностям і потребам – орієнтація на «Я»;
- потреба мати позитивну групу – ідентичність, зберігати і підтримувати відносини з членами референтної групи – орієнтація на інших людей.

Через ці три орієнтації відбувається сприйняття та оцінка особою інформації, що надходить ззовні [3, с. 46]. Врахування ініціатором впливу особливостей мотиваційних орієнтацій адресата необхідне для вибору ефективних засобів та адекватної аргументації.

Вивчення структури потреб дає можливість встановити характер та механізми мотивації особистості. Найбільш відомою є класифікація мотивів на основі базових потреб людини, психологом А. Маслоу. Він встановив ієрархічну структуру потреб: базові фізіологічні потреби, необхідні для виживання; потреби безпеки та впевненості в майбутньому; соціальні потреби – спілкування, соціальна підтримка, приналежність до групи; потреби поваги та визнання власних здобутків; потреба самоактуалізації – самовираження і творча реалізація особистості [7, с. 60-68].

Особливістю підходу Маслоу є твердження про послідовність забезпечення потреб – вищі потреби (соціального зростання та саморозвитку) актуалізуються лише після забезпечення нижчих фізіологічних. На цьому принципі часто спекулюють ЗМІ. Яскраво це може проявлятися коли замість аналізу нарізаних політичних та економічних подій в державі, випуски новин спочатку подають повідомлення про аварії, катастрофи, катаклізми, шкідливість харчів, води, безпеку життєдіяльності тощо. Це прояв маніпулятивної технології, що не дозволяє

свідомості пересічного жителя піднятися вище фізіологічних потреб та необхідності в безпеці. При цьому суб'єктивні мотиви соціального, культурного (зокрема засвоєння цінностей політичної культури), інтелектуального та духовного розвитку блокуються нижчими рівнями потреб.

Тож мотиваційний аспект є визначальним не лише щодо необхідності реалізації дії та бажаних результатів, але й у питанні вибору ефективних засобів та механізмів регулювання мотиваційної сфери об'єкта впливу.

Проміжним етапом між мотивацією суб'єкта і безпосередньо дією є операційний етап впливу. На цьому етапі відбувається визначення необхідних засобів впливу та їх співвіднесення з наявними, а також встановлення ефективних механізмів їх використання. Якщо акції впливу мають свідомий системний характер, то операційний етап перетворюється в повноцінне системне планування з метою досягнення бажаних політичних цілей. Засоби політичного впливу – це сукупність політичних інститутів, відносин, ідей та цінностей, які уособлюють певну політичну культуру. В широкому значенні засобами є все, що допомагає досягненню політичних цілей. До засобів належать ресурси та інструменти впливу. Слід наголосити на відмінностях між цими двома категоріями.

Ресурс політичного впливу – це засіб впливу, наявність якого визначає міру можливості виконання конкретної діяльності, запуску процесу, використання інструменту; стан/умови, що дозволяють з допомогою певних перетворень отримати бажаний результат. «Ресурс» є системною характеристикою агента чи інструмента впливу і визначає потенційні можливості здійснювати вплив.

Відмінності можна простежити на основі розкриття характерних рис та функцій ресурсів й інструментів впливу. Характерні риси ресурсів впливу: обмежена доступність; визначає наявність умов для впливу на об'єкт; опосередковано стикається з об'єктом, що зазнає впливу; накопичувальність та вичерпуваність у процесі використання; зміна вартості з плином часу, що може як підвищувати, так і знижувати ефективність його використання; цінність визначається фактом наявності; визначає диспозицію суб'єкта впливу; не має чітко визначеної технології використання; властивий для біологічних, соціальних та інформаційних систем. Ресурси впливу виконують наступні функції: кількісної міри можливості виконання певної діяльності; умов необхідних для отримання бажаного результату; накопичення матеріальних чи нематеріальних активів; задоволення безпосередніх потреб живої природи чи людського суспільства; допоміжного матеріалу в процесі виконання певної дії.

Для системного розгляду проблеми важливим є питання класифікації ресурсів впливу.

Однак більшість політологів основну увагу надають питанню типології ресурсів реалізації влади. Зважаючи на те, що політичний вплив є проявом владних відносин, такі класифікації можна використовувати і щодо політичного впливу. Так, політолог Р. Даль на основі характеристик суб'єкта запропонував перелік ресурсів, що включає вільний час, соціальний стан, гроші та багатство, контроль над робочими місцями та інформацією, володіння харизмою, популярність, посадові права, солідарність, наявність підтримки оточуючих. Інший західний дослідник Г. Ласуелл виокремлює наступні ресурси: любов і повага, моральний обов'язок, багатство, вміння, освіченість [5, с. 216]. Вітчизняний науковець А. Юр'єв за походженням виділяє сировинні, енергетичні, фінансові, технологічні, інформаційні, організаційні, інтелектуальні та людські типи ресурсів. Досить поширеною є класифікація, запропонована американським соціологом А. Етціоні. За характером та сферами впливу він виділив три групи ресурсів, які мотивують, упокорюють та унормовують поведінку об'єкта влади чи впливу:

- Утилітарні – це матеріальні й соціальні блага, пов'язані із задоволенням повсякденних інтересів і потреб людини: економічні, соціальні, культурні.

- Силкові – це заходи адміністративного і кримінального впливу: озброєння; інститути фізичного примусу; особи зі спеціальною підготовкою.

- Нормативні ресурси влади – це засоби впливу на внутрішній світ, свідомість, ціннісні орієнтації та норми поведінки людини, що забезпечують схвалення дій суб'єкта влади, прийняття його вимог: законодавство, соціальні та культурні норми.

Також окремою групою слід відзначити інформаційні ресурси впливу, що включають інформацію та канали її передачі.

Інструмент політичного впливу – засіб впливу, який проявляється у формі дії/процесу, підпорядковується визначеній процедурі застосування, спирається на сукупність методів та використовується для зміни об'єкта впливу або контролю його стану, властивостей, характеристик; спосіб, механізм використання наявного ресурсу для безпосереднього впливу на об'єкт з метою досягнення бажаного ефекту. «Інструмент» є системною характеристикою процесу впливу і визначає його функціональні особливості. Можна визначити наступні характерні риси інструменту впливу: обмежується знанням принципів та вмінням використання; визначає характер впливу на об'єкт; безпосередньо стикається з об'єктом, що зазнає впливу; багаторазовість використання; зношувальність, можливість технологічного і морального застарівання, в процесі використання, що знижує ефективність його застосування; цінність визначається вмінням

використання; визначає спосіб дій суб'єкта впливу; застосовується відповідно до технології / алгоритму; властивий для людських спільнот. Інструмент впливу виконують такі основні функції: контролю та вимірювання шляхом порівняння з еталонним зразком; зміни стану чи властивостей об'єкта впливу (усунення недоліків чи надання додаткових необхідних властивостей); впливу на середовище для створення бажаних умов / надання потрібного стану. Інструменти політичного впливу доцільно класифікувати за способом їх дії або за призначенням. За способом дії можна виокремити інструменти політичного відображення та інструменти політичного регулювання. Перші спрямовані на отримання інформації, що є основою для прийняття політичних рішень. До них можна віднести політичну діагностику, аналіз та прогнозування. Другі виявляються через політичні дії. Інструменти регулювання можна в свою чергу поділити на три групи: інструменти захоплення, утримання та перерозподілу влади; інструменти виконання офіційних повноважень чи використання влади в індивідуальних інтересах; інструменти політичної участі (громадського контролю та впливу на носіїв влади).

Ресурси впливу мало піддаються трансформації з плином часу. Хоча не можна не погодитись з Е. Тоффлером, який наголошував на поступовому переході від низькоякісної влади силового примусу до більш високоякісних економічних й (в останній час) інформаційних ресурсів влади [9]. Натомість суспільний прогрес диктує необхідність постійного оновлення та покращення ефективності дії інструментів досягнення результату.

Нааявність достатніх ресурсів та необхідних інструментів визначає можливість здійснення впливу, який може відбуватися в ході безпосереднього контакту з особою або через системне управління певною суспільною сферою.

Процесуальний етап політичного впливу передбачає вчинення дії чи сукупності дій суб'єктом впливу. Тому така дія є актом впливу у вузькому значенні. Її мета може мати як відкритий, так і прихований маніпулятивний характер. Психолог В. Шейнов послідовність фаз маніпулятивного впливу визначає наступним чином:

- Залучення до контакту – повідомлення адресату інформації для активізації його спрямованості у відповідності з метою впливу.

- Використання фонових факторів – формування сприятливого зовнішнього фону, прихильності до особи, ситуації тощо та використання притаманних адресату моделей поведінки.

- Вплив на мішені адресата, які є джерелами мотивації його поведінки. Складові мотиваційної сфери особистості було розглянуто вище.

- Спонування до активності – стимулювання

вчинення дій чи прийняття рішень адресатом у необхідному напрямку [11, с. 14].

Більш узагальнено ключові стадії впливу виокремив політолог О. Бойко. На його думку, політичне маніпулювання (і, відповідно, комунікативний вплив) включає три послідовні фази:

- Захоплення – залучення уваги до суб'єкта впливу та інформації, утримання уваги, завоювання довіри, усунення психологічного захисту.

- Прийом – стимулювання мотивів поведінки об'єкта впливу.

- Фіксація – закріплення механічних моделей поведінки об'єкта у відповідь на зовнішній стимул, сформований суб'єктом впливу [1, с. 199-201].

Зазначені фази притаманні для комунікативних взаємодій. Однак політичний вплив може реалізовуватись у формі структурного управління, коли характеристики особи відходять на другий план поряд з елементами політичної та економічної системи. Відбувається вплив не на конкретну людину чи групу людей, а на певну суспільну сферу, інститут, процес тощо. Отож комунікативний та управлінський вплив відповідають прямому та опосередкованому способам впливу.

Так, змінити поведінку особи можна або через безпосередню пряму дію на неї, або опосередковано, через інших осіб чи зміни середовища, в якому вона перебуває. Ця характеристика знаходить відгук у теорії польової поведінки, запропонованої психологом К. Левіном [4]. Згідно з нею поведінка індивіда в кожному випадку є функцією, що залежить від двох змінних: особистих психологічних рис людини та життєвого простору, тобто середовища, в якому вона діє.

Політичний управлінський вплив може здійснюватись багатьма способами, тобто через контроль різних сфер: правової, адміністративної, економічної, фінансової, ідеологічної. Результати управління певною суспільною сферою проявляються на житті окремого громадянина. Так, правове регулювання включає процедуру прийняття законів, дія яких поширюється на певну верству чи все суспільство. Адміністративне управління реалізовується через бюрократичний апарат. Економічні й фінансові важелі впливають на виробництво та ринок. Хоча у виробничу сферу залучена лише частка населення, але кожна людина є споживачем товарів. Ідеологічна функція державного управління також зберігає свою актуальність. Загалом управлінський вплив здійснюється згідно з принципами ведення відповідної політики.

Завершальним у здійсненні впливу є результативний етап. Він включає оцінку отриманих результатів відповідно до поставленої мети, врахування відхилень для коригування майбутніх впливів та використання отриманих наслідків у наступних діях. Теоретично можна визначи-

ти три варіанти результатів соціального впливу, відповідно до очікуваних змін: зміна об'єкта впливу відповідає первинним очікуванням ініціатора; відбувається зміна, яка не є бажаною для ініціатора впливу; відсутність реакцій. Справедливо зауважити, що на практиці кожна акція впливу призводить до певних змін, хоча б тимчасових та мінімальних. Однак, у переважній більшості, ці зміни не збігаються повністю з поставленою первинною метою впливу (як і будь-яка практика не відповідає теорії). Тому пропонуємо варіанти результатів впливу слід уточнити: 1) Очікувані зміни переважають неочікувані та задовольняють наміри ініціатора; 2) Переважають неочікувані зміни, або наявні результати не є достатніми для ініціатора; 3) Відсутні суттєві зміни в системі об'єкта дії – відбувається захист від впливу.

Відповідно до ситуативних характеристик і очікувань суб'єкта щодо досягнення результату та отримання бажаних наслідків психолог Х. Хекхаузен виділяє чотири варіанти можливих ефектів досягнення:

- Ситуація - результат: відображає ступінь суб'єктивної вірогідності того, що дана ситуація приведе до отримання результату без зовнішнього впливу зі сторони суб'єкта.

- Дія - результат: визначає міру суб'єктивної вірогідності перетворення ситуації в бажаному напрямі внаслідок дій суб'єкта.

- Дія в ситуації - результат: можливість зовнішніх обставин підвищувати чи знижувати вірогідність досягнення результату.

- Результат - наслідок: ступінь інструментальності результату, можливість приводити до бажаних наслідків.

Відокремлення прямого результату впливу та його наслідків є справедливим й доцільним. Вчений наголошує на наступних причинах такого розподілу. По-перше, дії особи можуть викликати лише прямі результати, але не послідуєчі наслідки. По-друге, результат може мати декілька наслідків, не завжди очікуваних. По-третє, один результат може мати для різних людей різні наслідки, в залежності від особистісних якостей [10, с. 737-739].

Автори підручника «Прикладна політологія» (2008) зазначають, що результатами управлінського впливу може бути досягнення нової мети, коригування результатів, виправлення помилок [8, с. 37]. В такому випадку результат системного управління розглядається як одна з ланок у ланцюгу постійного реформування та вдосконалення суспільно-політичної сфери. Це може бути як перший крок політичних дій (нова мета) при зміні керівництва чи стратегічного курсу, так і наступні, при вдосконаленні попередніх успіхів або виправленні невдач.

Висновки. Розгляд функціональних аспектів політичного впливу дозволяє підсумувати отримані результати. Відповідно до системного підходу політичний вплив можна роз-

глядати як сукупність системних елементів, функціональних процесів чи нормативних принципів. Основними функціональними етапами впливу є мотиваційний, операційний, процесуальний та результативний.

Процес мотивації є визначальним у ході встановлення цілей та бажаних результатів політичного впливу. Ключові мотиви виражають себе особливим чином у ході політичної діяльності (участі та функціонування). Мотив досягнень визначає дієвість політичного впливу, бажання влади виражає його зміст, а мотив афіліації забезпечує ефективність впливу в ході безпосередніх контактів. Структура мотивації дозволяє встановити, що активне стимулювання поведінки особи агентом впливу можливе за рахунок продукування штучних потреб чи фальшивих обов'язків (зовнішній вплив), або маніпулювання свідомістю (внутрішній вплив). При цьому необхідне врахування особливостей орієнтації адресата впливу: на реальність, на «Я» чи на оточуючих. Зокрема, можливе спекулювання на фізіології й потребах безпеки разом з блокуванням мотивів самоактуалізації, основою якої є свідомий особистий вибір і контроль над власними бажаннями, пріоритетами, цілями та шляхами їх досягнення.

Операційний етап впливу полягає в аналізі й виборі адекватних ситуації засобів впливу – ресурсів та інструментів. Ресурс є структурною характеристикою, що вимірюється конкретними кількісними показниками і вказує на можливість здійснення діяльності. Ресурс також може характеризувати безпосередньо певний інструмент або суб'єкта дії. Інструмент є функціональною характеристикою, що визначає особливості здійснення діяльності. Можливість здійснювати вплив та досягати бажаного результату визначається наявністю достатнього ресурсу та необхідних інструментів впливу. При цьому інструменти повинні відповідати ситуації та меті взаємодії. Існуючий достатній ресурс визначає особливості здійснюваного впливу та вибір дієвих інструментів з усіх можливих. Наприклад, для здобуття влади наявність виключно силових ресурсів у суб'єкта відповідає насильницькому протизаконному захопленню влади, грошових – підкупу (на виборах), інформаційних – маніпулюванню.

Процесуальний етап впливу може реалізовуватися в ході безпосереднього контакту або в якості системного управління. Комунікативний вплив передбачає необхідність трьох основних елементів: встановлення контакту між ініціатором та адресатом впливу; передача інформації задля модифікації мотивів та установок адресата; закріплення результату та спонукання до реалізації нових установок у поведінці, прийнятих рішеннях тощо. При структурному управлінні відбувається регулювання певної суспільної сфери. Суттєві зміни середовища, від якого залежний індивід, приводить не лише до зміни його життєвого стану (по-

кращення чи погіршення), а й може змінювати погляди та поведінку особи.

Результативний етап включає оцінку ступеня досягнення результату і його врахування/використання в наступних діях. Отримані результати можуть задовольняти (цілком чи частково) очікування агента впливу або мати негативні наслідки і потребувати виправлення. Конкретні результати комунікативного впливу проявляються залежно від ситуації та об'єкта його спрямування – іншого політика в ході політичних переговорів чи простого громадянина під час передвиборчої кампанії.

Таким результатом може бути зміна почуттів (прихильність, симпатія до політика та відраза до його опонентів), поглядів (підтримка програми, законопроекту політика в парламенті; підтримка кандидата на

демонстрації), поведінки (голосування за закон, що лобюється; голосування за кандидата на виборах) особи чи групи осіб, що стали адресатами впливу. Прямим результатом політичного управління може бути покращення чи погіршення стану та функціонування суспільної сфери, а наслідками – зміна якості життя населення. Загалом політичний вплив не є одностороннім процесом, тому отримані наслідки мають зворотний вплив на суб'єкта дії. При комунікативній взаємодії, коли результати проявляються відразу, відбувається зворотна реакція від адресата щодо суб'єкта. В системному управлінні, а також коли наслідки впливу проявляються з часом (ефект сну) отримані результати визначають необхідність прийняття рішення суб'єктом щодо їх прийняття і наступних дій.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:

1. Бойко О.Д. Політичне маніпулювання: навч. посіб. / О.Д. Бойко. – К.: Академвидав, 2010. – 432 с.
2. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Евгений Павлович Ильин. – СПб.: Питер, 2002 – 512 с. – (Сер. «Мастера психологии»).
3. Латынов В.В. Психология коммуникативного воздействия / Владислав Викторович Латынов. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2013. – 368 с.
4. Левин К. Теория поля в социальных науках / Курт Левин; [пер. Е. Сурпина]. – СПб.: Речь, 2000. – 368 с.
5. Ледаев В.Г. Власть: концептуальный анализ / В.Г. Ледаев – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 384 с.
6. Макклелланд Д. Мотивация человека / Дэвид Макклелланд. – СПб.: Питер, 2007. – 672 с. – (Сер. «Мастера психологии»).
7. Маслоу А. Мотивация и личность / Абрахам Маслоу. – СПб.: Питер, 2008. – 352 с. – (Сер. «Мастера психологии»).
8. Прикладна політологія: навч. посіб. / За ред. В.П. Горбатенка. – К.: ВЦ «Академія», 2008. – 472 с. – (Сер. «Альма-матер»).
9. Тоффлер Э. Метаморфозы власти / Элвин Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 669 с.
10. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Хайнц Хекхаузен; 2-е изд. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с. – (Сер. «Мастера психологии»).
11. Шейнов В.П. Психологическое влияние / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2007. – 640 с.

Стаття надійшла до редакції 23.08.2014

REFERENCES:

1. *Bojko O.D.* Politychne manipuljuvannja (Political manipulation). Kiev, 2010, 432 p.
2. *Yllyn E.P.* Motyvacyja y motyvy (Motivation and motives). St. Petersburg, 2002, 512 p.
3. *Latynov V.V.* Psykhologhyja kommunykativnogho vozdejstvija (Psychology communicative influence). Moscow, 2013, 368 p.
4. *Levyn K.* Teoryja polja v socialnykh naukakh (Field theory in social sciences). St. Petersburg, 2000, 368 p.
5. *Ledjaev V.G.* Vlastj: konceptualnyj analiz (Power: a conceptual analysis). Moscow, 2001, 384 p.
6. *Makklelland D.* Motyvacyja cheloveka (Human motivation). St. Petersburg, 2007, 672 p.
7. *Maslou A.* Motyvacyja y lychnostj (Motivation and personality). St. Petersburg, 2008, 352 p.
8. *Prykladna politologhija* (Applied political science). Kiev, 2008, 472 p.
9. *Toffler E.* Metamorfozy vlasty (Metamorphosis of Power). Moscow, 2004, 669 p.
10. *Khekkhauzen Kh.* Motyvacyja y dejatelnostj (Motivation and action). St. Petersburg, Moscow, 2003, 860 p.
11. *Shejnov V.P.* Psykhologhycheskoe vlyjanye (Psychological influence). Minsk, 2007, 640 p.

Бабка Володимир Леонідович – аспірант
Ніжинський державний університет імені Миколи Гоголя
Адреса: 16600, м. Ніжин, вул. Кропив'янського, 2
E-mail: bvoll@yandex.ua

Babka Volodymyr Leonidovych – postgraduate
Nizhyn Mykola Gogol state university
Address: 2, Kropivnyanskoho Str., Nizhyn, 16600
E-mail: bvoll@yandex.ua