

УДК: 324:316.62

© Ілона Лаврук  
(м. Івано-Франківськ)

## ПРОБЛЕМА ЕЛЕКТОРАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ У ХОДІ ПЕРЕДВИБОРЧИХ КАМПАНІЙ

У статті розглянено явище мотивації як чинника політичної невизначеності, розкрито особливості її структури. Проаналізовано вплив різного роду факторів на формування мотивації. Автор пропонує звертати увагу при здійсненні вибору на критичне сприйняття інформації та її відповідність власним переконанням.

**Ключові слова:** мотивація, політичний вибір, електоральна поведінка, політична невизначеність, виборчі технології, політична сила, методи «переконання».

**Iona Lavruk. The specific motives of political choice as factor of political uncertainty.** This article viewed the phenomenon of motivation as a factor of political uncertainty, the features of its structure. The influence of various factors on the formation of the kind of motivation. The author suggests paying attention to the implementation of choice at the critical perception of information and compliance with their own convictions.

**Keywords:** motivation, political choice, electoral behavior, political uncertainty, electoral technology, political power, methods of „persuasion”.

**Iona Lavruk. Subiectul incertitudinii electorale în timpul campaniilor electorale.** În articol este revizuit fenomenul de motivație ca un factor de incertitudine politică, caracteristicile structurii sale, este analizată influența multor factori asupra formării unei astfel de motivații. Autorul propune ca, făcând o oarecare alegere, să perceptăm în mod critic informația, pentru ca aceasta să corespundă cu propriile convingeri.

**Cuvinte cheie:** motivație, alegere politică, comportament electoral, incertitudine politică, tehnici electorale, puterea politică, metode de "convingere".

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Проблема політичної невизначеності є перманентною та притаманна кожному суспільству. Хоча існує помилкове судження, що невизначеність є характерною рисою нестабільних країн або ж таких, що розвиваються. На сучасному етапі вона відчувається досить гостро в силу різноманітних факторів, значення, яких посилюється з кожним роком та постійного вдосконалення засобів маніпуляції свідомістю людини. Важливо зауважити, що в процесі здійснення вибору громадянин досить відкритий до сприйняття різного роду інформації, яка потребує певного аналізу та сортування. В цьому випадку на формування певної політичної невизначеності або визначеності значною мірою впливає мотивація людини та її розуміння самого процесу вибору. Важливо з'ясувати, в якій мірі вибір громадянина є самостійним та якими мотивами він керується, віддаючи перевагу тій чи іншій політичній силі.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження, які стосуються електоральної проблематики досить активно проводяться в країнах Західної Європи та США. На сьогодні уже існує потужний емпіричний матеріал вивчення політичної поведінки громадян. До відомих дослідників у цій сфері належать: С. Роккан, С. Ліпсет, М. Фіоріна, П. Данвілі, Д. Фукс, Д. Мейсон та інші. Російські дослідники розглядали електоральну поведінку крізь призму та особливості становлення власної держави, тому в їхніх працях можна віднайти акценти, які не властиві західному суспільству через відмінність політичної культури. Відомими є праці з проблематики електорального вибору В. Авдоніна, В. Лапкіна, С. Мелешкіна, Ю Шевиченка, В. Гельмана тощо. В Україні поведінка виборців активно досліджується через вивчення виборів, політичної участі, пасивності, ефективності інструментів маніпулювання громадською думкою. Цим проблемам присвячені праці таких українських дослідників: Г. Циганенко, С. Протоцька, М. Головатий, В. Бунь, О. Вишняк тощо.

**Мета статті** – теоретично обґрунтувати вплив мотивації на електоральну поведінку особи, зокрема на її політичну невизначеність. Для реалізації мети були поставлені наступні завдання:

- розкрити особливості структури мотивації;
- дослідити вплив структурних елементів мотивації на процес «вибору» особи.

**Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів.** Статус громадянина вимагає постійного перебування у певному політичному просторі. У зв'язку із цим особа себе асоціює з державою, навіть тоді, коли вона не до кінця це усвідомлює. Часто це зумовлено впливом законів, морально – правових шаблонів, присутніх в тому чи іншому суспільстві. Відповідно, отримуючи статус громадянина, особа знаходиться під тиском певних прав та обов'язків, які скеровують її подальшу діяльність та вимагають відповідної політичної поведінки. Політична поведінка у свою чергу є одним із індикаторів політичної культури особи. Вона виражається як у зацікавленості та активній участі у політичному житті, так і в абсолютно пасивному стані, абсентеїзмі чи політичній невизначеності.

Через рівень власної зацікавленості людина усвідомлює потрібність та важливість певних суспільних благ, ефективність державних інститутів, а відтак і формує певне ставлення до них. В цьому випадку інтереси людини посідають основне місце серед мотивуючих чинників. Вони визначають політичну поведінку особи, що відображається на її політичній участі в житті власної держави.

Під мотивацією розуміють сукупність стійких мотивів, які визначаються характером особистості,

її ціннісною орієнтацією та діяльністю, яка нею викликана<sup>1</sup>. У філософській енциклопедії «мотивація» розглядається як система внутрішніх факторів, які викликають та направляють орієнтовну на досягнення мети поведінку людини чи тварини<sup>2</sup>. Отже, це процес спонукання себе до якогось виду діяльності задля отримання певної вигоди або ж досягнення особистих результатів. Коли справа стосується участі в політичному житті країни, мотивація виступає фактором, який спонукає людину до діяльності, щоб змінити політичну ситуацію та сподіватися на покращення власного майбутнього.

Наукового забарвлення «мотивація» як термін почала набувати в ХХ ст., коли з'явилися різноманітні теорії мотивації, проте ще задовго до цього існувало певне усвідомлення цілеспрямованого впливу на людину. В більшій мірі мотиваційні теорії суперечать одна одній. Оскільки незрозумілим залишається той факт, чому в одних людей мотивація сильніша, в інших – навпаки, в результаті одні досягають успіху, а інші терплять поразку, хоча стартові можливості однакові. Деякі психологи віддають перевагу ролі внутрішніх механізмів, які відповідають за дії індивіда, другі вбачають причину мотивації в зовнішніх стимулах, треті вивчають основні мотиви та визначають, які з них вродженні, а які – набуті. Так, своє бачення специфіки мотивації запропонували: З. Фрейд, Р. Вудворт, Г. Мюррей, А. Маслоу та інші.

З психологічної точки зору досить часто аналізується теорія А. Маслоу, відповідно до якої людська поведінка скеровується певним набором потреб. Цю теорію можна використовувати і при характеристиці електоральної поведінки, оскільки фізіологічні, соціальні, безпекові аспекти життя людини тісно переплетені з функціонуванням партій, діяльністю керівних осіб, що творять політику в країні.

Досить ґрунтовну для аналізу політичної поведінки схему класифікації мотивів запропонували Д. Маклеланд і Дж. Аткисон. Дослідники виділили три основних мотиви, які суттєво впливають на поведінку особи: мотив влади, досягнення та афіліації. Не лише політична влада, на переконання дослідників, в змозі впливати на поведінку людини, інколи цей вплив набагато відчутніший з боку сім'ї та оточення людини на роботі. Д. Маклеланд і Дж. Аткисон доводять, що прагнення до влади зумовлюють три типи причин: влада потрібна для того, щоб домінувати над іншими, обмежувати їхні дії, створювати для них ситуацію деривації; щоб інші люди не домінували над ними; щоб здійснювати політичні досягнення<sup>3</sup>.

Мотив досягнення проявляється в турботі про ефективну діяльність. Залежно від особистих якостей людина більше вмотивована або уникнути поразки, або досягти успіху. Природно, роблячи вибір, піддаватися сумнівам, остерігатися помилок та невдач. Спосіб уникнення поразки часто вбачається в наслідуванні іншим. В теорії масової кому-

нікації це називається ефектом приєднання до більшості. На виборах деякі люди схильні підтримувати кандидата, за якого голосує більшість. Таким чином, підсвідомо людина відчуває себе на боці переможця, тобто у виграшному становищі. Р. Чалдіні пояснює ефект наслідування, оперуючи двома принципами. Перший принцип полягає в тому, що людина рахує свою поведінку правильною в конкретній ситуації, якщо бачить, що інші люди ведуть себе подібним чином. Відповідно до другого принципу, коли особа не впевнена в собі або, коли ситуація видається їй не зрозумілою та неоднозначною, вона схильна звертати увагу на інших та визнавати їх дії правильними<sup>4</sup>.

Мотив афіліації передбачає прагнення особи до емоційного комфорту. Афіліація являє собою певний зв'язок, намагання бути в товаристві інших людей та створювати з ними емоційно-позитивні стосунки. З політичної точки зору це може означати спрямованість на досягнення компромісу, ведення успішних переговорів тощо<sup>5</sup>.

Дослідник Г. Артёмов стверджує, що мотивація являє собою комплекс різноманітних, проте пов'язаних між собою внутрішніх переконань людини, які спонукають її до активної дії в конкретному напрямку. Відповідно до власного твердження, дослідник виділяє переконання домінуючі (центральні) та периферійні. В структурі мотивації електорального вибору, Г. Артёмов виділяє емоційні, раціональні та оціночні елементи. До емоційних відносяться мотиви, які базуються на відчуттях (симпатії/антипатії, надії/сумніву, захоплення/розчарування), які виникають у виборців в результаті спостереження за поведінкою кандидатів і спілкування з ними. Раціональними можна вважати елементи мотивації, засновані на очікуванні певної поведінки кандидата, що зумовлене знаннями програми кандидата чи партії. Ціннісними елементами мотивації електорального вибору можна вважати ті, які засновані на думці виборця про значущі якості кандидата<sup>6</sup>. Неможливо не погодитися з дослідником, що в реальній електоральній поведінці ці елементи мотивації поєднуються в різних пропорціях. Тим паче, що вагомий вплив на мотивацію виборця здійснює ряд факторів: вік, стать, дохід, приналежність до соціально – професійних та релігійних груп тощо. Характер електоральної поведінки в значній мірі визначається специфікою відношення особи до політики, рівнем її політичної обізнаності та типом політичної культури.

Загалом політична невизначеність в контексті електоральної поведінки розглядається як показовий індикатор громадської пасивності. Явище обумовлене впливом цілого ряду чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які в свою чергу можуть бути відомими або прихованими. Невизначеність в моделях прийняття рішень слід розуміти як наявність декількох можливих результатів кожної альтернативи. В повсякденному розумінні невизначеність пов'язується з такими характери-

стиками, як непередбачуваність, випадковість, неоднозначність, нечіткість<sup>7</sup>. Політична невизначеність населення обумовлена: частою зміною політичної обстановки в країні, можливим політичними скандалами, недовірою до політиків, що знаходяться при владі, неефективною політикою правлячої партії, нестабільністю політичної ситуації в країні.

Вплив факторів на формування політичної поведінки, а зокрема і політичної невизначеності формується природним шляхом, відповідно до політичної ситуації, яка існує в конкретний відрізок часу. У свою чергу, набір досвіду суб'єкта. До цього набору можна віднести і соціальну ситуацію, яка включає: членство у групі (сім'я, соціальний клас, церковна чи релігійна приналежність), соціально-економічні інтереси (дохід, рід занять, місце проживання), соціальну організацію та її оточення.

Соціально-економічний статус є важливим аспектом електорального вибору, який у кінцевому результаті призводить до формування загальної політичної поведінки. Вплив віку на політичну невизначеність становить подвійну проблему. Оскільки, по-перше, є політичні переконання, які формуються відповідно до кожного періоду життя. По-друге, кожний новий період призводить до переосмислення уже існуючих політичних поглядів. Як правило, особа в молодому віці надає перевагу в політичних відносинах досвіду, який існував у сім'ї. Починаючи з періоду зрілості, людина обирає політичну модель уже за межами сім'ї. Гендерний аспект має також вплив на диференціацію політичних поглядів. Особлива увага у праці звертається на характер. Він є ще одним фактором гострої полеміки. Залежно від типу характеру формуються політичні уподобання. Якщо людина флегматик, то вона більш аполітична та виявляє більшу повагу до свободи інших людей. Люди «пристрасні» та «злі» є авторитарними лідерами, а революціонерів можна знайти серед людей більш «нервових».

Теорію М.Вебера про ідеальні типи соціальної дії можна використати для пояснення мотивів електорального вибору. При цілораціональному типі соціальної дії в основі лежить очікування визначеної поведінки предметів зовнішнього світу та інших людей і використання цього очікування в якості «умов» або «засобів» для досягнення своєї раціонально поставленої та продуманої цілі. Цінніснорациональний тип ґрунтується на вірі в безумовну – естетичну, релігійну або іншу – самодостатню цінність певної поведінки як такої, незалежно від того, до чого вона приведе. Афективна соціальна дія розглядається як емоційна, зумовлена афектами або емоційним станом індивіда. Традиційний тип базується на тривалій звичці<sup>8</sup>. Тобто, при цілораціональному типі суб'єкт керується в більшій мірі раціональними переконаннями. Рішення приймаються не під впливом емоцій чи традицій, а обирається політична сила, яка пропонує програму

ідентичну світогляду суб'єкта. У випадку цінніснорационального вибору особа керується певними загальноприйнятими нормами, релігійними чи моральними установками, проте і має конкретно визначену мету. Акт голосування розглядається як прояв групової солідарності. Прикладом традиційної політичної дії може слугувати феномен спадкового голосування. Можна виділити і афективну поведінку виборців. Головним є мотив протесту, коли виборець голосує за партію чи кандидата тому, що він проти решти.

Вище перелічені фактори є класичним набором, які піддаються перманентному аналізу та переосмисленню науковцями. Їх вплив розглядається з точки зору різних характеристик та безсумнівно є суттєвим. Проте існує ряд інших чинників, які відіграють свою роль у формуванні політичної мотивації людини. До них можна віднести: особисті фобії (расизм, ксенофобію, антисемітизм), стереотипи, якими живе людина, морально-ціннісні аспекти її світогляду, рівень поінформованості тощо.

Особлива роль відводиться інформуванню громадськості. За відсутності об'єктивної інформації, люди часто оцінюють вірогідність подій суб'єктивно за допомогою інтуїції, знань, досвіду і непрямих даних про ситуацію. Такий спосіб трактування отриманої інформації часто призводить до помилкових висновків. На стан політичної невизначеності населення вагомий вплив здійснює також дезінформація або маніпулювання громадською думкою з боку ЗМІ. В результаті громадянин не лише не має чітко сформованої позиції стосовно тієї чи іншої політичної сили, а взагалі сумнівається в доцільності інституту виборів.

Правильний та свідомий вибір здійснюється особою за умови, що вона володіє інформацією про події, які відбуваються в ході виборчої кампанії та цікавиться політичним життям країни. Тому рівень поінформованості виборця залежить від того наскільки він обізнаний з політичними програмами та законодавством, діяльністю партій та кандидатів. Оскільки в сучасному світі основна частина інформації циркулює в ЗМІ, медіа засоби наділені значними функціями та інколи відіграють роль уже сформованого органу. Проте бути під тиском авторської подачі інформації погоджується не кожен громадянин. Частина виборців з мінімальною допомогою медіа намагається розібратися в ситуації в кінцевому результаті робить незалежний вибір, сформований власною свідомістю, а не навіяний ззовні. В крайньому випадку вибір формується під впливом різних джерел інформації, а не лише одного, тому залишається місце для аналізу та критичного осмислення отриманої інформації.

Науковець В. Комаровський стверджує, що для аналізу картини у цілісному вигляді людині потрібно враховувати всі компоненти: знання виборчого законодавства; знайомство з біографією та політичними установками, поглядами кандидатів та програмами політичних партій, що беруть участь у

виборчому процесі; знайомство з матеріалами ЗМІ про хід виборчої кампанії, кандидатів та програм політичних партій; участь у зустрічах з кандидатами, обговорення виборчої проблематики у колі сім'ї, друзів, на роботі тощо; агітація «за» чи «проти» того чи іншого кандидата чи партії; надання підтримки кандидатам чи партіям у тій чи іншій формі (фінансова, матеріальна, моральна тощо)<sup>9</sup>.

Сутність передвиборчої діяльності полягає в тому, що вона покликана сформувати позитивне або негативне бачення чи то політичної сили, чи то кандидата. Оскільки сьогодні важко будь-кого вразити класичними методами подачі інформації все частіше використовують психологічний тиск та різного роду маніпуляції свідомістю. На нашу думку, маніпулювання свідомістю виборця є одним із базових факторів, який впливає на прийняття політичного рішення. Особа об'єктивно усвідомлює, що впоратися з тією кількістю інформації, яка до неї надходить вона не в змозі. Це в подальшому призводить до зростання сумнівів, виникнення незрозумілих ситуацій, які і провокують стан невизначеності. Як стверджує дослідник А. Прохоров: «Свобода політичного вибору набирає фіктивного характеру, оскільки технології впливу досягли такого рівня, що можна говорити про масштабне маніпулювання свідомістю громадян»<sup>10</sup>.

Виборчі технології обов'язково передбачають вивчення мотивації не лише на рівні групи, а й на рівні окремого індивіда (що спонукає його взяти участь у виборах чи утриматися від голосування). Аналізується взаємозв'язок не тільки між соціально-політичними показниками та електоральною поведінкою виборців, а й між усталеною їх орієнтацією та реально зробленим вибором<sup>11</sup>. Практично усі виборчі технології мають на меті впливати на поведінку людей та контролювати її. Найбільший акцент завжди робиться на відчуття людини, її увагу, увагу та пам'ять, оскільки саме вони породжують нові стереотипи у свідомості людини. Виборець втрачає зв'язок з дійсними своїми мотивами, потребами та цінностями, яких він дотримувався раніше і формує нові образи та ідеали. В таких випадках, якщо інформація була засвоєна некритично, відбувається суперечність між новосформованими образами і тими, що є насправді, наступає стадія розчарування у політичній владі та її діяльності.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Отже, при вивченні політичної поведінки, а зокрема при дослідженні особливостей формування політичного вибору важливо враховувати мотивацію, як комплекс внутрішніх переконань людини. Основна її роль при формуванні політичного вибору особи полягає в тому, що вона породжує прагнення здійснити вплив на владу. Таким же чином, основним мотивом ухилення від участі

є невпевненість людини у своїх силах та відчуття власної безкорисності.

Мотиви формуються під впливом різного роду чинників, які в силу своєї важливості здатні підсилювати мотивацію або ж її пригнічувати. Глибокий системний аналіз дозволяє дослідити вплив цих факторів на поведінку особи та її мотивацію. Виборець може зробити правильний вибір за умови критичного осмислення інформації та власних цінностей. Володіючи свободою у відборі інформації, важливо, щоб особа здійснювала вибір відповідно до власних переконань.

<sup>1</sup> Современный толковый словарь русского языка Ефремовой [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/-dic.nsf/efremova/187-811/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%-B8-%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F>

<sup>2</sup> Философская энциклопедия [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/-dic.nsf/enc\\_philosophy/2755/%D0%9C%D0%9E%D0%A2%D0%98%D0%92%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%AF](http://dic.academic.ru/-dic.nsf/enc_philosophy/2755/%D0%9C%D0%9E%D0%A2%D0%98%D0%92%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%AF)

<sup>3</sup> Шестопап Е. Психологический профиль российской политики 1990-х. Теоретические и прикладные проблемы политической психологии / Е. Шестопап – М.: РОСПЭН, 2000. – С. 138-139.

<sup>4</sup> Чалдини Р. Психология влияния [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.litmir.net/br/?b=95725>.

<sup>5</sup> Бунь В. Електоральний вибір: суть та основні складові / В. Бунь // Вісник Львів. Ун-ту. Серія: філософські науки. – Львів: Львів. Нац. ун-т. ім. І.Франка. 2008. – Вип.11. – С. 193.

<sup>6</sup> Артемов Г. Мотивация электорального выбора [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://library.sociology.kharkov.ua/books/politanaliz/01.html>

<sup>7</sup> Кулагин О. Понятия риска и неопределенности в моделях принятия решений [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [http://www.management-service.ru/article\\_08.php](http://www.management-service.ru/article_08.php).

<sup>8</sup> Вебер М. Избранные произведения [Електронний ресурс] – Режим доступа: [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Soci-olog/We-ber/osn\\_soc.-php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Soci-olog/We-ber/osn_soc.-php)

<sup>9</sup> Комаровский В. Демократия и выборы в России: теория и история вопроса [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/-data/-306-/907/1216/003Komarovskij.pdf>

<sup>10</sup> Прохоров А. Інформаційно-психологічне підґрунття політичних технологій // Наук. Зап. «Києво-Моги́л. Акад.». – 2002 – Т. 20, Ч. 1. – С. 256-258.

<sup>11</sup> Кочубей Л. Методи соціально-психологічного впливу на електорат [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=22&c=225>