

ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ  
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ

**Олег Лозинський**

# **ПОЛІТИЧНА ПСИХОЛОГІЯ**

*Навчальний посібник*

ЛЬВІВ – 2011

ISBN 978-611-511-068-1

УДК 316.35: 316.66

ББК 88.5

Л 72

*Рекомендовано до друку*

*Вченою радою Львівського державного університету внутрішніх справ.*

*Протокол № 8 від 30 квітня 2010 р.*

***Рецензенти:***

**Карпенко З.С.**, завідувач кафедри педагогічної та вікової психології Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника, д-р психол. наук, проф.

**Денисенко В.М.**, завідувач кафедри теорії та історії політичної науки Львівського національного університету імені І. Франка, д-р. політ. наук, проф.

**Гетьманчук М.П.**, завідувач кафедри філософії і політології Львівського державного університету внутрішніх справ, д-р істор. наук, проф.

**Лозинський О.М.**

Л 72 Політична психологія : навчальний посібник / О.М.Лозинський. Видання третє, доповнене, виправлене. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 228 с.

У виданні висвітлено теоретичні підходи, ключові поняття та прикладні аспекти політичної психології. Розкрито головні питання психології виборчих кампаній, тероризму, громадянської непокори, переговорних форм врегулювання протиріч. Для студентів психологічних та політологічних спеціальностей.

Передрук тексту книги без посилання на її автора заборонене.

УДК 316.35: 316.66

ББК 88.5

ISBN 978-611-511-068-1

© Лозинський О.М., 2011

© Львівський державний університет  
внутрішніх справ, 2011

## Зміст

Передмова .....	5
<b>Частина 1. ЛЮДИНА ТА ЇЇ ПСИХІЧНЕ БУТТЯ В СИСТЕМІ ПОЛІТИЧНИХ РЕАЛІЙ.....</b>	<b>6</b>
<b>Тема 1. Становлення політичної психології, її предмет та методи.</b>	
<b>Політичні установки.....</b>	<b>6</b>
Становлення політичної психології .....	6
Політико-психологічні установки .....	14
<b>Тема 2. Особливості соціально-політичного мислення та пізнання .....</b>	<b>23</b>
Соціально-політичне мислення та пізнання.....	25
Комунікативні стратегії у соціально-політичному пізнанні.....	32
<b>Тема 3. Психологічні чинники політичної соціалізації.....</b>	<b>35</b>
Поняття політичної соціалізації.....	35
Концепції політичної соціалізації .....	39
Соціалізація особистості у недемократичних умовах.....	44
<b>Частина 2. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТА КОМУНІКАТИВНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ .....</b>	<b>46</b>
<b>Тема 4. Політичне лідерство та психологія соціальних груп.....</b>	<b>46</b>
Теоретичні трактування лідерства.....	49
Лідерство у структурі психології соціальних груп.....	55
<b>Тема 5. Особливості діяльності формальних інституцій .....</b>	<b>59</b>
Формальні групи та явище бюрократії.....	59
Соціально-психологічні аспекти корупції та лобізму.....	65
<b>Тема 6. Комунікація та навіювання у політичній пропаганді .....</b>	<b>71</b>
Механізми афіліації та ідентифікації у політичних технологіях .....	77
Партійна та ідеологічна ідентифікація .....	79
<b>Тема 7. Соціально-психологічні аспекти маніпулятивних політичних технологій.....</b>	<b>88</b>
Маніпулювання в системі соціальної комунікації.....	89
Організаційні технології політичного впливу .....	94
<b>Частина 3. ПСИХОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....</b>	<b>99</b>
<b>Тема 8. Нестабільність та конфлікти у світлі психологічних підходів .....</b>	<b>99</b>
Динаміка розвитку соціальних конфліктів.....	103
Провокація та дискредитація у конфліктах .....	107
<b>Тема 9. Мирні та силові форми суспільно-політичного протистояння....</b>	<b>110</b>
Соціально-психологічні аспекти громадянської непокори.....	110
Соціальні наслідки державних видів силової конкуренції .....	113
<b>Тема 10. Тероризм та його психологічні передумови.....</b>	<b>116</b>
Об'єкти, суб'єкти та види тероризму .....	119
Теоретичні тлумачення терористичної діяльності.....	124
<b>Тема 11. Психологічні особливості учасників терористичних груп .....</b>	<b>129</b>

Рольові позиції осіб-терористів.....	129
Організаційна структура терористичних груп та методи їх нейтралізації .....	133
<b>Частина 4. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕГОВОРІВ ЩОДО СОЦІАЛЬНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ .....</b>	<b>141</b>
<b>Тема 12. Переговори як засіб подолання соціальних протиріч.....</b>	<b>141</b>
Поняття переговорної взаємодії.....	141
Перцептивна, комунікативна, інтерактивна сторони переговорів.....	143
Види переговорних рішень .....	150
<b>Тема 13. Динаміка та стилі ведення переговорів .....</b>	<b>153</b>
Етапи переговорів .....	154
Стилi й стратегії ведення переговорів.....	159
<b>Тема 14. Посередництво в переговорному процесі.....</b>	<b>164</b>
Ролі «третьої сторони» у розв'язанні соціальних протиріч.....	167
Функції та етапи посередництва.....	168
Посередницька діяльність керівника та психолога .....	172
Вимоги до ведучого як посередника у ділових дискусіях .....	174
<b>Тема 15. Суперечки в переговорному процесі.....</b>	<b>175</b>
Форми та прийоми суперечок під час переговорів.....	176
Ультиматум та шантаж під час переговорів .....	186
<b>Тема 16. Пóступки в переговорному процесі.....</b>	<b>188</b>
Принципи пошуку компромісу під час переговорів.....	190
<b>Додатки.....</b>	<b>198</b>
Методика дослідження соціальних установок «Ідеальний лідер» .....	198
<b>Довідник персоналій .....</b>	<b>205</b>
<b>Словник понять .....</b>	<b>211</b>
<b>Перелік рекомендованої літератури .....</b>	<b>228</b>

## Передмова

Навчальний посібник розкриває проблеми сучасної міждисциплінарної галузі знань – політичної психології. Хоча спостереження за поведінкою людей у змаганні за чільні політичні позиції велись із сивої давнини, однак остаточно політична психологія сформувалася у другій половині ХХ століття, а в Україні розвивається лише з першої половини 1990-х років. Головними теоретичними проблемами цього наукового напрямку є психологічні особливості політичних уявлень, мотивацій та поведінки учасників політичних процесів.

Навчальний посібник висвітлює головні проблеми політичної психології і складається з чотирьох частин. У першій частині стисло подано історію виникнення політичної психології, конкретизовано її предмет, розглянуто теми, які стосуються питань політичних установок, політичного пізнання та соціалізації. У другій частині розкрито соціально-психологічні аспекти політичного лідерства, діяльності формальних інститутів, політичної комунікації та пропаганди. У третій частині висвітлюються психологічні аспекти політичної нестабільності – конфліктів, громадянської непокори, силового протистояння, тероризму. У четвертій частині посібника висвітлено психологічні аспекти переговорів як форми врегулювання соціальних інтересів.

У додатках міститься авторська методика дослідження політичних установок «Ідеальний лідер». Для кращої орієнтації в матеріалі навчального посібника та конкретизації окремих понять подано довідник персоналій, словник понять, перелік рекомендованої літератури.

Навчальний посібник підготовлений на кафедрі психології управління факультету психології Львівського державного університету внутрішніх справ. Автор висловлює щире вдячність професорам М.І. Варію, М.П. Гетьманчуку, В.М. Денисенко, Н.І. Жигайло, З.С. Карпенко, О.А. Ліщинській, доцентам В.Д. Яремчуку, В.С. Хомику, І.В. Карівцю, І.С. Колодію, І.В. Сулятицькому, М.З. Бунику за слушні поради та допомогу в підготовці навчального посібника «Політична психологія».

# Частина 1

## ЛЮДИНА ТА ЇЇ ПСИХІЧНЕ БУТТЯ В СИСТЕМІ ПОЛІТИЧНИХ РЕАЛІЙ

### Тема 1

#### Становлення політичної психології, її предмет та методи. Політичні установки

*Ми полишаємо себе відпочинку, щоб мати дозвілля, і війну ведемо, щоб жити у мирі.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Нікомахова етика».

#### *Становлення політичної психології*

Політична психологія – міждисциплінарна галузь знань, яка виникла у 1960-х роках для дослідження суб'єктивно-психологічних причин політичних явищ і процесів. Драматичні наслідки двох Світових війн ХХ століття, а також «холодна війна» між США та СРСР визначили необхідність більш систематично вивчати психологічні чинники політичного життя окремих країн та міжнародних відносин.

Появі політичної психології як окремого напрямку досліджень передували численні теоретичні праці відомих психологів, філософів, соціологів, культурологів, зокрема таких: *Вільям Джеймс, Зігмунд Фрейд, Альфред Адлер, Карен Хорні, Карл-Густав Юнг, Джордж Мід, Йоган Гейзінга, Еріх Фромм, Ерік Еріксон, Клод-Леві Стросс, Сіріл Паркінсон* та інших.

Слід зважити на те, що у повоєнний час (1950-60-ті роки) спостерігалась тенденція до появи нових галузей досліджень. Зокрема, окремими науковими дисциплінами стають *теорія держави і права, теорія міжнародних відносин, політологія*. Наприкінці 1960-х років на перетині соціальної психології, психіатрії, політології, теорії міжнародних відносин виокремлюється *політична психологія*. Новий напрям наукових досліджень оформився внаслідок психологізації політології та політизації психології, що визначило міждисциплінарний статус політичної психології. В університетах

США ця тенденція проявилась у запровадженні програм поглибленого вивчення психології під час підготовки політологів.

У 1968 році в США було створено перші наукові центри політичної психології: відділення політичної психології при Американській асоціації політичних наук; а також відділення політичної психології при Американській психіатричній асоціації для дослідження проблем міжнародної політики.

Від початку становлення політична психологія досліджує політичні процеси та явища за допомогою методів і теоретичних підходів психології; вивчати людину не лише як самодостатнього індивіда (фрейдизм, гуманістична психологія) та учасника соціальних груп (біхевіоризм, гештальтпсихологія, неофрейдизм), а як носія політичного досвіду, світогляду, домагань.

Помітною тенденцією американської політичної науки початку 1970-х років було зростання ролі психологічних інтерпретацій явищ внутрішньої та зовнішньої політики. Значення психології стосовно політичних наук дослідники визначали подібно до того, як органічна хімія закладає підвалини біології.

У січні 1978 року виникло Міжнародне товариство політичної психології – *International Society of Political Psychology (ISPP)*, яке об'єднує психологів, політологів, психіатрів, істориків, соціологів, економістів, антропологів, журналістів, урядовців. Першим Президентом ISPP стала *Джейн Кнутсон (Jeanne N. Knutson)*, професор Університету Каліфорнії (Лос-Анджелес).

Міжнародне товариство політичної психології зареєстроване в США, його адреса в мережі Інтернет:

<http://ispp.org> Email: [ispp@maxwell.syr.edu](mailto:ispp@maxwell.syr.edu)

Цією міжнародною науковою інституцією видається науковий журнал «*Political Psychology*» (виходить 6 разів на рік). Упорядники: професори *Стенлі Фельдман (Stanley Feldman)*, *Леоні Хадді (Leonie Huddy)*, *Говард Левіне (Howard Lavine)*, *Чарльз Табе (Charles Taber)*.

Вагомий теоретичний внесок у розвиток політичної психології внесли: американський політичний психолог, теоретик комунікації *Гарольд Лассуелл (1902-1978)*; французький психіатр, психолог *Жак Лакан (1901-1981)*; американський психіатр *Вамік Волькан (1932 р.н.)*; індійський психіатр, політичний психолог *Ашіс Нанді (1937 р.н.)*; словенський психолог, культуролог, політолог *Славой Жижек (1949 р.н.)* та інші.

Актуальними для політичної психології за кордоном залишаються такі проблеми:

- психологічні механізми закріплення політичних поглядів (механізми політичної соціалізації);
- вплив політичних поглядів людей на їх політичну поведінку (зв'язок політичної свідомості з політичною поведінкою);
- психологічні механізми ухвалення політиками політичних рішень;
- формування особистості політичного діяча (психологічні рушії політичного лідерства);
- залежність політичних явищ від явищ культури.

**Політична психологія в Україні.** На теренах СРСР з 1930-х років психологія перебувала під контролем влади. Сфера психологічних досліджень в СРСР чітко регламентувалась комуністичною ідеологією і не виходила за межі *психології праці та виховання*. У закритому режимі вивчалися проблеми *кримінальної психології, психології політичної пропаганди*.

Після проголошення державної незалежності України поступово відроджується інтерес до політичної психології. У 1994 році в Інституті психології ім. Г.С. Костюка АПНУ утворився науково-практичний центр політичної психології, на базі якого 26 січня 1994 року було створено *Інститут соціальної та політичної психології АПН України (ІСПП)*. Директор ІСПП — *Слюсаревський М. М.*, член-кореспондент АПН України.

В ІСПП працює спеціалізована рада з захисту кандидатських дисертацій. Щорічно проводиться набір до докторантури та аспірантури за спеціальностями 19.00.05 — соціальна психологія, 19.00.01 — загальна психологія, історія психології. Адреса Інституту соціальної та політичної психології АПН України:

4070, м. Київ, вул. Андріївська, 15. Тел. (044) 425-33-82. E-mail: [ispp@skif.com.ua](mailto:ispp@skif.com.ua)

5 квітня 1996 року в Україні зареєстровано *Асоціацію політичних психологів України (АППУ)*, що об'єднує фахівців із більшості областей нашої держави. АППУ від липня 2002 року є колективним членом *Міжнародного товариства політичних психологів (ISPP)*.

**Взаємозв'язок політичної психології з іншими дисциплінами.** Політична психологія є міждисциплінарним напрямом наукових досліджень. Вона пов'язана з психологією, політологією, культурологією, соціологією, етнологією, конфліктологією, політичною історією, теорією держави і права, теорією міжнародних відносин, філософією, логікою, лінгвістикою, демографією, політичною



географією, теорією державного управління та іншими науками про діяльність людей у суспільстві у системі владних стосунків.

**Функції політичної психології.** Політична психологія як галузь знань аналізує широке коло теоретичних та прикладних проблем, чим зумовлені її наукові функції:

- *Описова функція* – дає відповідь на питання: «Як є?», «Як було?»
- *Пояснювальна функція* – дає відповідь на питання: «Чому так сталося?», «Для чого?», «Чому саме так, а не інакше?», «Хто винен?»
- *Конструктивна функція* – дає відповідь на питання: «Які найприйнятніші цілі соціальних змін?»
- *Аналітична функція* – дає відповідь на питання: «Якою є розстановка політичних сил?», «Які є їхні можливості?», «Які соціально-організаційні, психоінформаційні засоби в розпорядженні політичних конкурентів?», «Які альтернативні шляхи здійснення соціальних трансформацій?», «Яким є поетапний план для досягнення бажаного?», «Які рішення слід приймати, в якій послідовності й коли саме?»
- *Інструментальна функція* – дає відповідь на питання: «Що слід зробити, щоб досягти певної мети (уникнути чогось)?», «Якими інформаційними та соціально-організаційними засобами (кадровий потенціал, соціально-організаційні ресурси та механізми) необхідно скористатися на кожному етапі під час реалізації плану дій?»
- *Прогностична функція* – дає відповідь на питання: «Як буде?», «Чого слід очікувати, чого остерігатися?»

### **Об'єкт та предмет політичної психології**

Дослідники, які працюють в напрямках політичної психології, зосереджують свою увагу на актуальних для багатьох спільнот проблемах, зокрема вивчають такі явища:

- *Особистість у політиці* (психологічні портрети політиків).
- *Психологія влади* (політичне лідерство; прийняття владних рішень політичні технології; зловживання владою, корупція).
- *Психологія політичних гравців* (політичні групи, рухи, партії, бізнес групи, лобістські об'єднання).
- *Психологічні аспекти політичної комунікації* (політичний менеджмент; політичні ідеології; політичні маніпуляції).
- *Соціально-психологічний взаємовплив вплив влади та бізнесу* (ухвалення законодавчих актів, їх виконання або саботування).
- *Психологічні передумови громадянської непокори* (абсентеїзм; субкультури невдоволення; антиурядові акції).
- *Психологічні аспекти агресивності та насильства у сфері політики* (дискримінація соціальних груп; тероризм; міжетнічні конфлікти;

політичні конфлікти, радикалізм, війна).

- **Психологічні аспекти врегулювання політичних конфліктів** (силові методи врегулювання; переговори).

Названі явища складають *об'єкт* політичної психології.

**Предмет** політичної психології уточнюється в межах окремих психологічних напрямів – біхевіоризму, психоаналізу, аналітичної психології, когнітивної психології, символічного інтеракціонізму.

- **Біхевіоризм:** вивчаються особливості політичної поведінки соціальних груп, партій, організацій, політичних діячів. Досліджується, які саме *стимули* (інформаційні, економічні, правові, іміджеві тощо) зумовлюють ту чи іншу поведінку (*реакцію*) окремої людини, соціальної групи. Метою досліджень є розробка методів впливу на громадян з тим, щоб добитися від них певної прогнозованої поведінки (лояльності до влади, підтримки на виборах, політичної активності під час публічних акцій, пасивної позиції під час зниження рівня соціального забезпечення, антипатії і недовіри до політичних конкурентів тощо). Групи громадян тут розглядаються як *об'єкт* впливу, маніпуляцій. Вивчається політична поведінка студентської молоді, пенсіонерів, біженців, жителів міст та провінцій, безробітних громадян, кримінальних груп, корумпованих посадовців, представників середнього класу, національних меншин, членів центристських та радикальних політичних партій, військовозобов'язаних, держслужбовців тощо.

*Застосовують методи анкетування, експерименту. Науковці-розробники: Б Скінер.*

- **Психоаналіз:** предмет політичної психології визначається через категорію *несвідомого* (психологічних комплексів, мотивів, установок, звичок, схильностей, очікувань, уподобань тощо). Досліджуються глибинні психологічні передумови вчинків політичних суб'єктів (зокрема осіб, що займають вагомі соціальні позиції) з тим, щоби передбачити їхні схильності під час ухвалення рішень. Враховується, як суб'єкт реагує на *ситуації вибору*, в яких він не володіє повнотою знань та відомостей: чи вдається до втечі, вагається, вдається до суспільно небезпечних кроків, чи інтуїтивно знаходить вірний вихід.

*Застосовують біографічний метод дослідження для створення психологічного портрета відомих політичних діячів. Науковці-розробники: З. Фрейд, А. Адлер.*

- **Аналітична психологія:** досліджуються впливи типових колективних уявлень й фантазій (міфології, фольклору, світогляду, ідеології, цінностей) на сприйняття та соціальну активність та соціальних та етнічних спільнот (етнографічної групи, вестви, етносу, партії, нації).

*Застосовують методи дослідження результатів життєдіяльності (фольклору, літератури, мистецтва, звичаїв та обрядів, релігії). Науковці-розробники: К.-Г. Юнг, Дж. Кемпбелл. Похідні соціальні теорії: етнопсихологія, психологія міфу.*

- **Когнітивна психологія:** вивчаються механізми впливу когнітивних процесів на процес ухвалення політичних рішень. У рамках когнітивного підходу звертають увагу на наступне:
  - чи громадяни помічають (не помічають) ті чи інші дії влади;
  - чи спроможні виборці за наявного рівня їхньої освіченості свідомо розібратися в політичних програмах;
  - чи розуміють громадяни, яких дій від них очікують політики;
  - чи здатні політичні суб'єкти за наявної поінформованості передбачати наслідки прийняття того чи іншого рішення;
  - чи пам'ятають виборці про політичні та соціально-економічні обіцянки, які їм пропонували політичні гравці, коли ішли до влади та ін.
- **Символічний інтераціоналізм:** досліджуються психологічні особливості розподілу ролей між політичними гравцями у середині держав за тих чи інших політичних устроїв (громадяни–влада; влада–бізнес; бізнес–кримінальні структури; партійний лідер–члени партії; партійне керівництво–спонсори; партія–виборці) та на міжнародній арені (наддержжава–держави союзники; наддержжава–держави аутсайдер; наддержжава–наддержжава конкурент).

*Суспільство інтерпретується як арена людських взаєностосунків (інтерацій). Людські взаємини здійснюються завдяки символам (жести, мовлення), а люди розподіляють між собою соціально-політичні ролі, статуси, організують свої стосунки у певних ситуаціях, сценаріях. Науковці-розробники: Дж. Мід.*

- **Структуралізм:** пов'язує соціально-правовий статус особи з її ідентичністю (матеріальні та інтелектуально-психологічні ресурси, знання, інтелект, широта мислення, рівень домагань, самооцінка, цілеспрямованість людини; поведінкова залежність від «неписаних правил» – звичок, стереотипів, звичаїв, прихованих соціальних зв'язків).

*Спостережні соціальні явища є «вершиною айсберга» тих невидимих зв'язків, що існують в людській пам'яті, уяві, мовленні, а також тих зобов'язуючих чинників, які пов'язують людей у неформальні групи. Науковці-розробники: К.-Л. Стросс, Ж. Лакан, Й. Гейзінга.*

- **Гуманістична психологія:** дослідження політичного популізму, політичних ідеологій, доктрин, програм та державної політики на предмет маніпулювання гуманістичними цінностями. В даному випадку звертають увагу на те, якою мірою політичні гравці у пропаганді спекулюють важливими для громадян цінностями та обіцянками, такими як: «свобода», «захист гідності», «реалізація потенціалу кожної

людини», «справедливість», «національна ідея».

*Науковці-розробники: А. Маслоу, К. Роджерс.*

### **Методологічні підходи політичної психології**

Для аналізу соціально-політичних явищ наукою напрацьовано низку методологічних підходів (напрямів, принципів), завдяки яким суспільство розглядають через призму певних ознак, критеріїв. Вони дають змогу більш образно пояснити складні процеси політичного життя. Водночас слід мати на увазі, що спрощення не завжди йдуть на користь поглибленому пізнанню людини та суспільства.

**Організмичний напрям** розглядає суспільство за аналогією з життєдіяльністю біологічних організмів. Суспільство поглинає ресурси, захищається, хворіє, може мати вади, може в решті-решт померти.

*Громадяни та групи існують подібно до органів єдиного живого організму, вони не можуть бути відокремленими, бо їх життєдіяльність цілковито залежить від належності до цілого суспільства. Їх соціально-правовий статус визначається роллю, яку вони виконують у соціальному організмі: виконують фізичну працю, здобувають ресурси, забезпечують захист, аналізують інформацію, приймають рішення тощо. У перехідні етапи суспільного розвитку суспільний організм не здатний самостійно перелаштувати себе до нових обставин. Для збалансування суспільного організму в нових реаліях необхідні наукові і технологічні важелі. Науковці-розробники: О. Конт.*

**Расово-антропологічний** напрям акцентує увагу на зв'язку правового та соціального становища людей з їх расовим, національним походженням, а також антропологічними особливостями особи.

*Представники генетично «вищих» рас, націй складають еліту і мають вищий соціальний статус. Також беруться до уваги антропологічні характеристики людей та суспільства, такі як: стать, вік, фізичні характеристики тілобудови, стан здоров'я людини, демографічна ситуація тощо. Науковці-розробники: В. Парето. Похідні соціальні теорії: елітаризм, націоналізм, расизм.*

**Соціал-дарвінізм** головний акцент робить на соціальних змінах, завдяки яким сильніші й більш пристосовані соціальні суб'єкти (особи, групи, верстви, нації, держави) отримують у соціальному змаганні більші соціально-правові можливості, вагоміші позиції.

*Науковці-розробники: Г. Спенсер, К. Маркс. Похідні соціальні теорії: теорія лідерства, конфліктологія.*

**Функціоналізм** порівнює суспільство з велетенською мануфактурою, акцентує на тому, що воно є складною системою взаємозалежних елементів, які виконують певні функції. Кожна людина, кожна частина

спільноти мають виконувати відведену їй функцію. Стабільність є головним станом суспільства. Зміни вважаються тимчасовим переструктуруванням суспільної системи під впливом нових умов. Щоб забезпечити сталий стан суспільна система має функціонально забезпечити реалізацію таких завдань:

- формувати мету і досягати її (органи влади та силові структури);
- забезпечувати соціально-правовий нагляд, контроль (податкові та правоохоронні органи, органи судоустрою);
- адаптувати суспільство до мінливих умов (економічні суб'єкти, наукові інституції);
- здійснювати інтеграцію суспільства (культура, релігія, правові інститути);
- відтворювати систему (мораль, виховання, освіта).

*Науковці-розробники: Е. Дюркгейм, М. Вебер.*

**Психологізм** акцентує увагу на суб'єктивних мотиваціях активності людей. Соціально-правові явища зумовлені успадкованими психологічними чинниками – інстинктами, потребами, бажаннями, страхами, фобіями. Суспільство силовими та культурними засобами придушує людські потреби і контролює їх.

*Соціально-правовий статус членів спільноти відбиває структуру людської психіки: Супер-его – керівництво; Его – еліта; Ід – народ.*

### **Методи дослідження в політичній психології**

Методи дослідження поділяють на: а) загальнонаукові; б) аналітичні; в) конкретно-емпіричні. Основними методами дослідження є: спостереження, вивчення продуктів життєдіяльності, анкетування, інтерв'ювання, контент-аналіз, івент-аналіз, складання когнітивних карт, ігрове моделювання.

- **Метод спостереження** передбачає наявність *суб'єкта* (той, хто спостерігає), *об'єкта* (те, за чим ведеться спостереження), *засобів* спостереження. При цьому спостереження може бути:
  - *безпосереднє*: дослідник особисто є дієвим учасником політичних явищ та подій (мітингів, сутичок, переговорів);
  - *включене*: дослідник є очевидцем політичних подій (свідок, експерт, перекладач);
  - *дистанційне*: дослідник вивчає політичні явища та події за допомогою технічних засобів (аудіо-, відеоапаратури, телебачення, радіо, інтернет).
- **Метод анкетування, інтерв'ювання та тестування** – різновид «дистанційного спостереження». Дослідник отримує інформацію за допомогою спілкування з очевидцями політичних подій або шляхом

аналізу анкет чи тестів.

- **Метод дослідження продуктів життєдіяльності** – вивчають різноманітні матеріальні та інтелектуальні твори, які були створені людьми внаслідок тих чи інших політичних подій:
  - вивчення документів: листів, стенограм, аудіо-, відеозаписів, підсумкових документів;
  - вивчення мемуарної літератури: щоденників, спогадів.
- **Метод контент-аналізу** – аналіз структури письмового або зафіксованого на електронних носіях усного тексту з визначенням найбільш вживаних словосполучень або сюжетів (ключових слів, метафоричних чи лайливих висловлювань).
- **Метод івент-аналізу** – метод, запропонований американським дослідником Г. Лассуеллом, при якому аналізують наступні елементи комунікації:
  - *Хто?* – хто є суб'єктом повідомлення?
  - *Що?* – про що саме повідомляють?
  - *Де?* – де трапилась подія?
  - *Коли?* – в який час відбулася подія?
  - *Як?* – яким чином здійснене повідомлення (засіб, канал передачі інформації)?
  - *Чому?* – що спричинило подію, що спонукало оприлюднити повідомлення про неї?
  - *Для кого і для чого?* – з якою метою робиться повідомлення?
- **Метод когнітивного картування** (соціометрія) – метод, спрямований на аналіз «реакцій» учасників політичних подій (переговорів). Шляхом аналізу вербальних і невербальних реакцій учасників («ключових слів», емоційних реакцій, інтонації мовлення, зміни міміки, постави тіла) складається структура їх взаємозв'язків та їх ставлення до обговорюваних проблем.
- **Моделювання** як метод вивчення політичних подій (переговорів) полягає в штучній побудові уявних ситуацій і «моделювання» поведінки в них дійових осіб.

Повнота та результативність дослідження в політичній психології залежить від *предмета* аналізу і грамотного поєднання різноманітних методів.

## **Політико-психологічні установки**

Звички людини, стереотипність її сприйняття, її типові емоційні реакції дозволяють передбачати, як саме вчинить особистість у певній ситуації.

**Поняття установки.** *Установка* (attitude) – неусвідомлювана готовність, схильність людини сприймати інформацію та реагувати на неї певним прогнозованим способом. Установки непомітно впливають на людське мислення та поведінку.

Згідно з психоаналітичною теорією, «...свідомі процеси не формують безперервного самодостатнього ланцюга» (З. Фрейд). Жоден індивід не спроможний весь час свідомо керувати своїм організмом, своїми емоційними реакціями, своїми потребами, бажаннями та фантазіями. Людина здатна свідомо контролювати перебіг своїх думок та дій лише в більшій або меншій мірі. Часові проміжки між повністю свідомими діями індивіда заповнюються неусвідомленими реакціями, звичними моторними рухами та мимовільними ідеями, образами, враженнями, які з'являються в людській уяві.

Оскільки про неусвідомлювані психічні процеси та схильності своєї психіки (*установки*) індивід не завжди може мати чітке уявлення, то це зумовлює втрату *свободи вибору*: особі лише здається, що вона чинить на власний розсуд, що вона є абсолютно вільною у думках і діях; однак насправді її уявлення не опираються на достовірні знання, а швидше на стереотипні, загальноживані ідеї, а тому вчинки особи стають такими ж стереотипними, які досить неважко передбачити.

У розробку поняття *установки* вагомий внесок здійснили Г. Лейбніц, Л. Ланге, Г. Мюллер, Т. Шуман, Д. Узнадзе та ін.

*Готфрід Лейбніц* (1646–1716) ввів у психологію поняття *апперцепції* та *безсвідомого*. Установки скеровують активність індивіда, оскільки саме поза свідомістю протікає основна діяльність його психіки. Завдяки *апперцепції* (те, що йде попереду сприйняття), на думку цього мислителя, індивід здатний досягти виразного усвідомлення, бо під час пізнання предметів та явищ не лише покладається на теперішні враження, але й задіює загострену увагу, пам'ять, досвід.

Представники *німецької експериментальної психології* поняття *установки* застосовували для позначення готовності діяти певним способом, що зумовлена попереднім досвідом. Ними встановлено, що *установки*:

- впливають на швидкість реагування людини;
- зумовлюють ілюзії та помилки сприйняття (Г. Мюллер, Т. Шуман);
- формують неусвідомлену готовність, що передуює виконанню індивідом певних дій (Н. Ах).

Засновник «теорії установки» *Дмитро Узнадзе* (1886–1950) експериментально досліджував закономірності розвитку та функціонування психіки в процесі *цілеспрямованої діяльності*, закономірності зміни установок, зв'язок установок з мовою індивіда. Він

поділяв установки на усвідомлювані та неусвідомлювані; успадковані, набуті, фіксовані. Завдяки фіксованим установкам є можливість передбачати поведінку людини.

*Представник грузинської школи психології Шота Надірашвілі вивчав закономірності фіксації та зміни установок, а також адаптував поняття установки для визначення поняття особистості: особистість здійснює лише таку поведінку, до якої має позитивне ставлення. Для передбачення вчинків людини слід знати її ставлення до предметів, явищ, цінностей і т.п. Особистість – це система ставлень (установок) до дійсності та образів дійсності. Роль установки, на думку дослідника, у сприйнятті реальних об'єктів є значнішою за роль свідомості.*

Людина в своєму онтогенетичному розвитку, на думку дослідника, змінюється, проходячи три рівні установок: спонтанні (спрямовані на задоволення власних потреб); когнітивні (спрямовані на задоволення власних потреб, враховуючи зовнішні перепони); соціальні (спрямовані на задоволення очікувань інших і в такий спосіб задоволення власних потреб).

Американські дослідники поняття установки (*attitude* – позиція, ставлення до чогось, дружнє ставлення до когось) ввели в соціальну психологію та соціологію для позначення суб'єктивних орієнтацій індивідів як членів групи (суспільства) щодо певних цінностей, що визначають соціально прийнятні способи їх поведінки (У.Томас, Ф. Знанецкий).

Подальші дослідження допомогли представникові неофрейдизму Г. Саллівену (1892–1949) поширити поняття соціальної установки на міжсуб'єктну взаємодію («індивід» – «значимий інший»). Особистість формує установку щодо іншої особи (реальної або уявної) як «авторитетної персони» завдяки впливу цієї особи або завдяки взаємодії з нею (емоційна привабливість, інформативність, соціальна позиція).

Установка виникає на основі наявної (достовірної, хибної) в індивіда інформації, здобутих знань, отриманого досвіту і внаслідок передбачення певного розвитку подій (очікувань). Установки забезпечують стійкість ставлення індивіда до явищ (предметів, подій, людей, соціальних груп, ідей, цінностей), цілеспрямованість його діяльності.

Установки формують в уяві індивіда образи інших людей, соціальних груп чи ідей у певному емоційно забарвленому світлі. Актуальний стан людини також визначає особливості її сприйняття навколишніх подій та самого себе.



**Соціально-політичні установки** (attitude) – це налаштованість особи як члена групи до певного способу ставлення та реагування щодо інших соціальних об'єктів (осіб, груп, спільнот, інституцій; соціально-політичних ідей, цінностей).

Соціально-політичні установки індивіда слід також диференціювати. Їх поділяють на: *успадковані, набуті; спонтанні, когнітивні, соціальні*. Завдяки спонтанним соціально-політичним установкам індивід:

- сприймає інших людей як членів своєї або чужої групи;
- сприймає поведінку осіб своєї групи як прийнятну;
- як представник певної соціальної групи типово ставиться (позитивно або негативно) до культури, світогляду, мови, традицій, укладу життя, цінностей інших спільнот;
- за сприятливих умов здатний виявляти своє ставлення щодо представників інших груп в активних діях; якщо в особи сформоване вороже чи зверхнє ставлення до іншої соціальної групи, то за сприятливих обставин вона здатна вдатися до агресії щодо представників такої соціальної групи.

Соціально-політичні установки людина переймає від свого середовища, вона змалечку сприймає їх від батьків, родичів, зі школи, з телебачення, спілкування з однодумцями. Засвоєння (фіксація) соціально-політичних установок здійснюється переважно в реальних актах взаємодії. Це трапляється за обставин, коли людина особисто зазнає висміювання, приниження, морального чи фізичного насилля з боку представників іншої соціальної груп. Цей особистий досвід сприяє «фіксації» соціально-політичних установок.

Наявність у громадян соціально-політичних установок дає змогу робити політичні прогнози, планувати ті чи інші політичні заходи, визначати спільні для певної соціальної групи цілі.

### **Чинники, які породжують установки**

Існує низка «внутрішніх» та «зовнішніх» чинників, які сприяють появі установки (Ш. Надірашвілі):

- *предметно-ситуативні чинники* – матеріальні предмети, явища, обставини, відомості, що впливають у дану мить;
- *мотиваційні чинники* – потреби, бажання, цілі, до яких людина прагне;
- *соціальні чинники* – стимули (заохочення, вимоги або санкції) соціально-культурного середовища, референтного товариства, певної соціальної чи політичної групи;
- *чинники «я»-концепції* – уявлення людини про себе, що стимулює одні вчинки та стримує від інших, що не відповідають її особистості (її стилю);

- *інтеріоризовані чинники* – абстрактні ідеї, естетичні та моральні цінності, що переживаються людиною у вигляді реально існуючих фактів чи явищ.

Установки виникають спонтанно з потреб людини та ситуацій, в якій вона потрапляє (*спонтанні установки*). Коли ж на шляху спонтанної поведінки виникнуть перепони, то людина починає усвідомлювати свою активність, обмірковувати причини її затримки та шляхи виходу з таких обставин, і, таким чином, більш виважено формувати стратегії своєї поведінки (*когнітивні установки*). Вищого рівня установки формуються тоді, коли індивід узгоджує свою активність ще й зважаючи на потреби, прагнення та соціальні цілі інших людей (*соціальні установки*). Зрозуміло, що *спонтанні установки* мають афективний характер, а *когнітивні* та *соціальні установки* спричинені волею індивіда.

**Структура та властивості установки.** Структура соціальної установки охоплює:

- *Емоційно-оцінне* ставлення індивіда до соціальних явищ (людей, груп, цінностей тощо): емпатичність, симпатія, зверхність, зневага, ворожість.
- *Когнітивні* орієнтації пізнавальної сфери особи: стереотипність мислення, міра уважності, критичності, поінформованості, обізнаності, допитливості, пізнавальної наполегливості.
- *Поведінкова* налаштованість індивіда: міра готовності до активних дій (рішучість, мужність, відвага), міра цілеспрямованості та наполегливості у досягненні поставлених цілей (здатність до ризику, самопосягата).

Установки мають ряд властивостей, зокрема:

- **Стабільність** – якщо у людини сформувалося (суб'єктивне, упереджене) ставлення до певного явища (людей, суспільних чи політичних груп), то їй нелегко змінити своє сприйняття таких об'єктів.

*Установка разом з тим (на відміну від інстинкту) не жорстко визначає поведінкові реакції, а швидше зумовлює більшу ймовірність того, що поведінка особи (соціальної групи) буде саме такою.*

- **Неусвідомлюваність** – людина не помічає впливу спонтанних установок (перцептивних, поведінкових звичок); вплив установки прихований від свідомості індивіда, але активно впливає на неї.

*Людина не усвідомлює в якій формі вона реагує, чиїми «крилатими» висловами та ідеями послуговується, у якому стилі артикулює свої враження, які «слова-паразити» використовує під час спілкування.*

- **Перенесення** (трансфер, проекція) – якщо установка виникла щодо одних об'єктів, то вона може вплинути на сприйняття інших об'єктів.

Свою роздратованість особа здатна «перекидати» на випадкових людей, з якими вона спілкується.

- **Динамічність** – щоб позбутися впливу на сприйняття індивіда одних установок, потрібно, щоб їх витіснили інші установки.

*Людина починає помічати свої колишні звички лише тоді, коли вони стають на перешкоді реалізації її нових потреб, бажань, цілей. Конфлікт набутих впродовж життя установок людини з новими умовами її життєдіяльності та новими її потребами є нелегким, болісним процесом. Набуття нових установок вимагає від особи додаткових зусиль, самоконтролю, самодисципліни.*

Налаштованість людини щодо певної поведінки закріплюється (фіксується), якщо «внутрішні» та «зовнішні» чинники збігаються, коли вибраний спосіб поведінки за наявних обставин життєдіяльності сприяє задоволенню потреб (бажань, цілей) людини. Ефективність набутих установок (звичок, навиків, вмінь, способів дії) найбільша за схожих соціальних умов, оскільки такі прояви активності сприймаються іншими людьми як «нормальна» поведінка.

Коли ж спосіб поведінки (установка) тривалий час не дає бажаного результату, стає перешкодою на шляху до досягнення цілей індивіда, тоді така установка зазнає витіснення.

*Набуті індивідом установки (звички, навиків, вмінь, способи дії) за інших соціальних обставин можуть сприйматися як «негативні» явища. В іншому соціальному середовищі звичні для особи дії та висловлювання можуть сприйматися як негідні, нетактовні, котрі не відповідають соціальним чи культурним «нормам», що культивуються даною соціальною групою.*

## **Установка та суміжні поняття**

Психологічні схильності людини дослідники з різних психологічних наукових шкіл називали властивими для них термінами. Тому звернемо увагу на поняття (*апперцепція, психологічний комплекс, психологічний захист, архетип, психічна інфляція*), які більш чітко висвітлюють на різних рівнях явище установки.

- **Апперцепція та установка.** Людина сприймає соціальне довкілля і саму себе не лише з огляду на наявний стан справ, але також під впливом її суб'єктивної уяви, знань, мотивів активності, її інтересів, індивідуального досвіду, ставлення до життя. Сприйняття здійснює жива людина з її уподобаннями, світоглядом, знаннями, які впливають на оцінку нової інформації.

*Людина звикає певним чином сприймати інших людей, політиків, владу, політичних конкурентів, а також себе як «вагому» або «невпливову» політичну фігуру, тому її сприйняття*

(самосприйняття) отримує форму звички, схильності, установки.

- **Установка та психологічний комплекс.** Виховання та соціальні позиції формують у людини певні переконання стосовно того, що їй належить, дозволено, а на що вона не може претендувати. Особа врешті звикає до такої своєї ролі. Ці уявлення формують так званий «психологічний комплекс» – набуту індивідом впродовж життя систему усвідомлених та неусвідомлених емоційно забарвлених ідей, що спричиняють динамічний вплив на мислення і поведінку.

У психоаналітичній теорії звертають увагу на комплекси Едіпа, кастрації (З. Фрейд); меншовартості, зверхності (А. Адлер).

- **Установка та психологічний захист.** Індивід за неординарних для себе соціальних умов (в обставинах непевності, невизначеності) мимоволі намагається захистити себе, зберегти цілісність свого «Я» – вдається до психологічного самозахисту. Спонтанні установки є типовими реакціями (перцептивними, оціночними, моторними) психіки індивіда в нетипових обставинах життєдіяльності і також є механізмом «психологічного захисту» – засобом стабілізації психіки особистості, спрямованої на зменшення тривоги, психологічного дискомфорту. В психоаналітичній теорії виокремлюють такі механізми психологічного захисту: гальмування, витіснення, регресія, ізоляція, інтроекція, проєкція, ідентифікація, раціоналізація, сублимація. **Психоаналітичним (невротичним) механізмом** під час появи установки є **витіснення**: бажання => перешкода задоволення => фрустрація => агресія => страх покарання => агресія на себе => витіснення бажання у підсвідомість => трансформація нереалізованого бажання в установку (символ). Цей механізм має невротичні ознаки (див. рис 1).



Рис. 1.

- **Архетип та установка.** Засновник аналітичної психології К.-Г. Юнг

появу поширених серед більшості людей стереотипних ідей намагався пояснити гіпотезою про те, що існує «колективний досвід» людства (у формі праобразів – архетипів), який індивід успадковує і зберігає на підсвідомому рівні.

*Людина особливим чином реагує на явища культури (спорту, мистецтва, релігії, політики тощо); образи та сценарії сюжетного розвитку спроможні «заволодіти» її уявою, почуттями та волею. В даному випадку актуалізуються успадковані установки. Особа стає або захопленим глядачем подій або ототожнює себе з певними людьми, образом, роллю.*

- *Установка та психічна інфляція.* Ще одне явище, досліджене К.-Г. Юнгом, має назву *психічна інфляція*, що означає уявне поширення своєї особистості на архетипний образ (роль, фігуру), ототожнення з ним, завдяки чому індивід переживає приплив духовних сил, натхнення, появу «сенсу» свого існування.

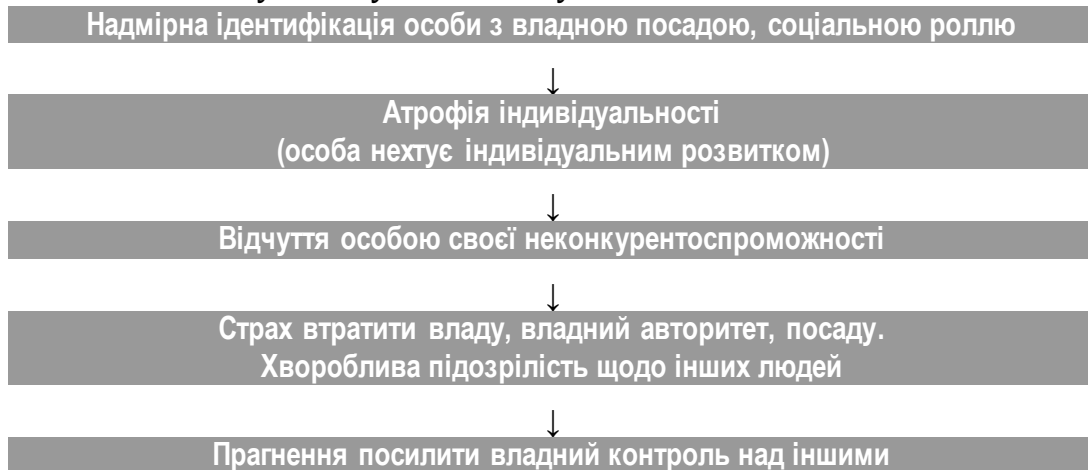


Рис. 2.

*Особа завдяки такому уявному перевтіленню «виходить» за власні межі, відчуває себе «надлюдиною». Схожий емоційний вплив на психіку людини справляє влада, владні повноваження, владний статус, посада, соціальне положення. К.-Г.Юнг розрізняв два види психічної інфляції – так звану «позитивну» та «негативну».*

«Позитивна психічна інфляція» проявляється у випадках, коли особа, отримавши соціально престижну роль, виявляється психологічно неготовою до її здійснення. Неготовність спричиняє в решті-решт появу механізмів самозахисту у формі схильності до завищеної самооцінки, хворобливої зверхності та агресії щодо інших людей. «Позитивна психічна інфляція» є процесом, який складається з декількох взаємопов'язаних етапів (див. рис. 2).

*Особистість прагне отримати посаду, звання не лише для збільшення дивідендів, але й для підвищення своєї самооцінки,*

розширення впливу на інших людей.

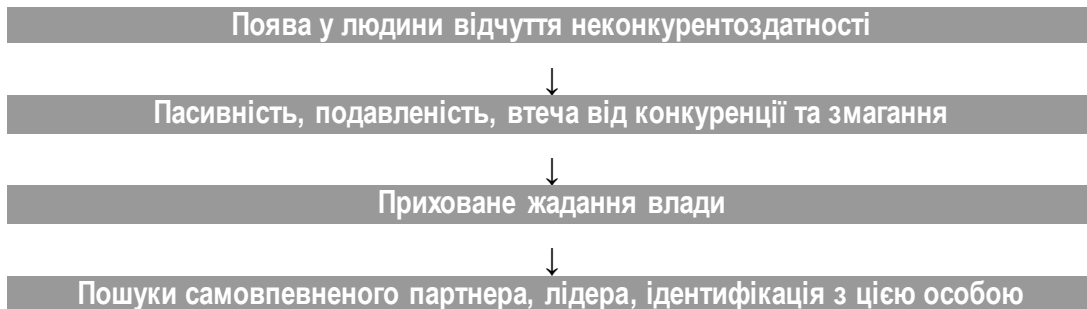


Рис. 3.

«Негативна психічна інфляція» проявляється у випадках, коли особа з тих-чи-інших причин недооцінює власний потенціал, занижує власну самооцінку, що спричиняє її соціальну пасивність і намагання перекласти відповідальність на плечі іншої особи – лідера партії, керівника колективу, колегу, товариша (див. рис. 3).

**Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:**

- Виникнення політичної психології закордоном і в Україні та чільні її науковці.
- Предмет політичної психології з огляду на підходи психоаналізу, аналітичної психології.
- Предмет політичної психології з огляду на підходи біхевіоризму, когнітивної психології, гештальтпсихології.
- Предмет політичної психології з огляду на підходи символічного інтеракціонізму, структуралізму.
- Які головні ідеї організмичного, расово-антропологічного, соціал-дарвінізму та функціоналізму в дослідженні політичного життя суспільства?
- Які головні ідеї психологізму в дослідженні політичного життя суспільства?
- Специфіка методів дослідження в політичній психології.
- Що таке політичні установки?
- Чим зумовлюються «спонтанні», «когнітивні», «соціальні» установки (за Ш. Надірашвілі)?
- Дайте визначення поняття «соціальна установка».
- Охарактеризуйте «предметно-ситуативні», «мотиваційні», «інтеріоризовані» чинники, а також чинники «я»-концепції, що породжують установки.
- Сутність стабільності та неусвідомлюваності як властивостей установок.
- Сутність перенесення (трансферу) та динамічності як властивостей установок.
- Зв'язки поняття «установки» з «апперцепцією», «психологічним комплексом», «психологічним захистом»?
- Як проявляється «позитивна» та «негативна» психічна інфляція.

## Тема 2

# Особливості соціально-політичного мислення та пізнання

*Політичний керівник повинен відрізнятися від підлеглих не розкішним способом життя, а працелюбністю і вмінням передбачати події.*

Ксенофонт (430–354 рр. до н.е.).

**Соціальне пізнання та знакові системи.** Схематичність, стереотипність мислення в політиці здебільшого породжує неадекватні висновки, недалекоглядну та малопродуктивну активність, що у політичній конкуренції приводять до поразки. З огляду на це особливості соціально-політичного пізнання є дуже важливими у політичній психології, політології, логіці, філософії.

*Інформаційними (несиловими) засобами досягнення перемоги у політичному змаганні були і залишаються дезінформація супротивника для того, щоб він прийняв «уявне» за «дійсне» і припустився помилок, а також дискредитація лідерів в очах його підлеглих та союзників для руйнування єдності лав супротивника. Відтак у політичному змаганні пізнавальна діяльність політиків (членів їх команд) є основою прийняття ефективних рішень, влучних заходів та отримання практичних результатів діяльності в короткостроковій та в довготерміновій перспективі.*

Практичні результати пізнавальної діяльності є головним постулатом філософії прагматизму, яку розвивали американські мислителі Чарльз Пірс (1839–1914), Уільям Джеймс (1842–1910). Психологи когнітивної школи (виникла в 1950-60 рр. в США) досліджували впливи знань на вчинки та діяльність людей, на ефективність прийнятих ними рішень.

Слід звернути увагу, що пізнавальна діяльність у сфері соціальних відносин та політики істотно відрізняється від пізнання в природничих чи технічних галузях. Коли йдеться про пізнавальну діяльність у сфері соціальних стосунків та політики, то дослідники мають справу з дослідженням людей (в усій їх унікальності, неповторності їх духовного світу, свободи волі, спонукань до діяльності) або з соціальними групами. За таких обставин дослідник є «суб'єктом», який вивчає іншу людину як іншого «суб'єкта», а не пасивного «об'єкта».

Люди усвідомлюють, що їх вивчають чи намагаються ними керувати. Тому вони приховують свої думки, наміри, ресурси, відволікають увагу,

вводять в оману, уникають контактів, вдаються до психологічного тиску, шантажу, фізичного насилля.

Не слід забувати, що існують етичні, групові норми й правові (конституційні, законодавчі) обмеження, які стоять на заваді втручання науковців в особисту сферу людини.

**Соціальне пізнання** – це особлива духовно-психічна діяльність особистості, що спрямована на розуміння суті суспільних подій, динаміки розвитку політичних процесів та власної ролі в них. Соціальне пізнання охоплює:

- методи отримання актуальної та усебічної інформації про соціально-політичні реалії;
- узагальнення вражень про явища та процеси довколишнього світу, співвіднесення нових відомостей з набутим досвідом та отриманими знаннями;
- аналіз, класифікацію та систематизацію соціальної інформації;
- виявлення зв'язків між зовні не пов'язаними явищами, виявлення закономірностей та тенденцій розвитку подій, прогнозування майбутнього стану справ;
- пошуки виходів з проблемних ситуацій, створення методів розв'язання задач і проблем, постановка нових цілей діяльності;
- розуміння мотивів та вчинків людей (груп), створення можливостей та форм взаємодії з ними;
- розуміння суспільних процесів та співвіднесення їх з власною активністю та ін.

Предметом дослідження стають *знаки* соціальної активності:

- жести, пози тіла, швидкість рухів;
- одяг, зачіска, аксесуари;
- вираз обличчя, міміка;
- інтонація голосу, гучність мовлення, влучність аргументації;
- емоційні та поведінкові реакції;
- думки, висловлені вголос, записані на носіях;
- готовність до взаємодії, уникання контактів;
- соціальні зв'язки, доступ до впливових осіб, структур тощо.

Психологія, логіка, філологія, філософія, культурологія, соціологія, політологія тощо – це наукові напрями, які досліджують різноманітні прояви, іншими словами – *знаки* людської активності. *Семіотика* – інтегральний науковий напрям про знакові системи, що вивчає зміст *знаків*, їх форми та функції.

*Знаки* – це доступні для органів відчуття індивіда певні об'єкти або явища, які сприймаються як представники (репрезентанти) інших явищ, з якими на даний час індивід не здатний або не має змоги взаємодіяти безпосередньо. Головна функція знаків – давати в



доступній формі індивіду уявлення (інформацію) про те, що є недоступним (прихованим) від його органів відчуттів (див. рис. 4).



Рис. 4

В рамках семіотики розрізняють мовні та позамовні знаки. До позамовних знаків належать:

**Знаки-копії** функціонують за принципом аналогії, подібності знака і об'єкта (фотографія обличчя людини; відбитки пальців, взуття; копії документів).

**Знаки-ознаки** (прикмети) позначають відношення між об'єктами, або відношення об'єкта та його властивостей (емоційність – знак як ставлення людини до інших людей).

**Знаки-символи** – об'єкти, що утілюють в уяві людей певного суспільства загальні, абстрактні ідеї (державний прапор, герб, національна валюта, президент, національне законодавство є символами незалежності держави; релігійні символи).

Під час спілкування люди висловлюють свої оцінки, судження, думки, жестикулюють, приймають певні пози тіла (див. рис. 5).

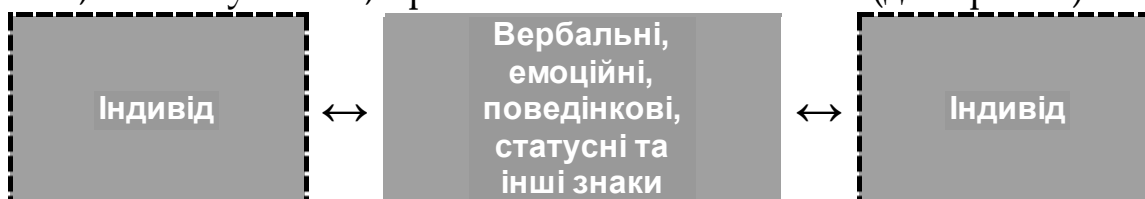


Рис. 5

Сприймаючи та аналізуючи мовлення та інші немовні знаки (емоційність спілкування, інтонацію, міміку, жести, пози, дистанцію до співрозмовника, стиль одягу), комуніканти намагаються пізнати співрозмовника, зрозуміти погляди, ціннісні орієнтації та наміри інших людей.

## Соціально-політичне мислення та пізнання

Політичні можливості людини залежать від її соціального досвіду, знань, компетентності, міри доступу до важливої політичної інформації. У рамках когнітивної психології, діяльність індивіда визначається мірою його знань, пізнавальними здібностями, вольовими якостями, мірою наполегливості та уважності в дослідженні невідомих явищ, що визначають форму його політичного мислення.

## Форми соціально-політичного мислення

Політичне мислення не є однаковим в усіх людей. Воно набуває таких форм:

- Політична псевдосвідомість (громадсько-політична думка).
- Політична ідеологія.
- Політична наука.

Ці форми політичного мислення відрізняються мотивами, які лежать в їх основі, а також глибиною розуміння суті соціально-політичних явищ, що відбуваються в суспільстві та на міжнародній арені.

**Політична псевдосвідомість** (*хибне, помилкове розуміння*) – це неадекватне, хибне відображення суспільно-політичних явищ та процесів, що зумовлене:

- Дефіцитом інформації. Не маючи достовірної та актуальної інформації, глибоких знань про політичне життя, людина змушена «дофантазувати» політичну реальність, опираючись на власні уподобання.
- Упередженістю особи. Особа є зацікавленим учасником політичного життя, її ставлення до політики не є нейтральне, вона схильна підтримувати одних політичних гравців й не підтримувати інших.

Поверхнєве (хибне) розуміння політичної дійсності спричиняє прийняття людиною хибних рішень, неефективних дій, що врешті не дає досягти бажаних цілей.

*Громадяни голосують за ті чи інші політичні сили (політиків), які обіцяють здійснити певні соціальні реформи. Однак знову і знову політична реальність виявляє неспроможність (або небажання) політичних гравців виконувати обіцяне.*

В рамках психоаналізу нереалізовані людські потреби та бажання не зникають, а внаслідок механізмів психологічного захисту «витісняються» у підсвідомість. Через нереалізовані політичні цілі (виконання яких виборці доручають здійснити політичним діячам) громадяни відчують розчарування, невдоволення, гнів, агресію, апатію. Внаслідок цього політичне прагнення «пригнічується», «витісняється» з людської свідомості у підсвідомість. Такий процес має назву «невротичного механізму появи установки» (див. рис.1 стор. 20).

Мислення у формі «політичної псевдосвідомості» призводить до невдач у політичній діяльності. Особа, яка послуговується такою формою політичного мислення, сподівається, що хтось (політики, партії) реалізує її політичні ідеали. Вона не схильна до активних дій та не наважується до ризикованих вчинків, що притаманні політичній діяльності. З цієї причини вона змушена переживати все нові і нові

розчарування та пасивно споглядати політичні спектаклі, що транслюються завдяки ЗМІ, однак які замовчують вирішальні елементи знань про те, що ж дійсно відбувається у сфері політичного змагання.

**Політична ідеологія** є ще однією формою політичного мислення. Психологічною передумовою тут є *змагальні, владні* спонуки. Це означає, що певні категорії громадян мають політичні амбіції, відстоюють власні політичні ідеї, прагнуть впливати на політичне життя і обіймати ключові політичні посади.

Активність у політиці досягається завдяки самовладанню, знанням, соціальним зв'язкам, мобілізації зусиль та ресурсів. Людина стає «гравцем», формує власний погляд на дійсність і майбутнє, проявляє допитливість, рішучість, наполегливість, намагається оволодівати ситуацією.

Людина-гравець є «людиною ідеологічною». Їй притаманний *змагальний* стиль поведінки. Вона докладляє додаткових зусиль для здобуття достовірних і актуальних знань про обставини політичної конкуренції та їх гравців, критичніше оцінює демагогію конкурентів («Едіпів комплекс»). Особа мобілізує власні сили, знання, навички, проявляє агресивність та змагальність у досягненні поставленого нею політичного результату (агресія з латин. *ad-gradior* – «крокую до...»: безкомпромісна цілеспрямованість) (див. рис. 6).



Рис. 6.

Завдяки «ідеологічності» політичного мислення людина формує змагальну «Я»-концепцію, ототожнюється із соціально престижним «Я»-образом, докладає вольових зусиль для самоутвердження в суспільстві, формує середовище політичних партнерів, здійснює рішучі (символічні) дії.

Іншими словами, людина з пасивного виборця стає активним діячем – політичним гравцем. Вона відмовляється «наївно» довіряти політичним «ляльководам» і власними зусиллями активно сприяє політичним змінам.

**Політична наука** – людина відмовляється бути пасивним споживачем політичних маніпуляцій і завдяки науковим методам досліджень (індукція, дедукція, аналіз, синтез, узагальнення, класифікація, експеримент) скеровує свої зусилля на:

- отримання адекватної і актуальної інформації про політичне життя;
- визначення вагомих чинників, які впливають на ситуацію;
- вивчення перешкод, які виникають на шляху до поставлених політичних цілей;
- аналіз політичних «гравців», мету їх діяльності, методи, що застосовуються ними;
- розробку випереджувальних технологій для нейтралізації політичних конкурентів.
- постановку пріоритетних і досяжних політичних завдань;
- розробку методів мобілізації соціальних сил для досягнення мети.

### **Щаблі соціально-політичного пізнання**

*Залишайся тверезим і вмій сумніватися.*

Епіхарм (2-а пол. VI – 1 пол. V ст. до н.е.).

Через обмежений доступ до інформації особа, доклавши певні зусилля, спроможна пізнавати людей, суспільні процеси, політичні реалії. Однією з психологічних перешкод для прийняття успішних рішень у політиці є *стереотипність* мислення людини. Саме неадекватність пізнавальних можливостей людини до чинної ситуації спричиняє те, що вона приймає *уявне* за *дійсне*, припускається помилок. Згодом індивід «прозріває», виявивши, що був у полоні безпідставних домислів та сподівань. Помилки під час ухвалення рішень є причиною для болісних розчарувань, поразок.

Особливість соціального пізнання полягає у тому, що ціна *помилки* у конкурентних відносинах може бути надто високою. Політичний гравець, припустившись помилки під час аналізу ситуації або під час прийняття рішення, може не лише зазнати краху, але й зазнати знищення з боку ворожої сторони, як буває під час ведення бойових дій.

У такому випадку помилковість аналізу може звести нанівець усі переваги гравця – збройні, фінансові, людські, організаційні та ін.

*Політичні супротивники свідомо намагаються ввести в оману ворожу сторону. Для цього використовують усі доступні засоби створення неправдивої інформації, дезінформації суперника. Це робиться для того, щоб конкуренти сприйняли неправдиві відомості за істинні, взяли їх за основу для планування та прийняття своїх рішень.*

Під час аналізу політичної інформації має враховуватися не лише налагодження інформаційних джерел та отримання з них достовірних відомостей. Наявність достовірних відомостей ще не є запорукою вірних висновків. Маючи в розпорядженні достовірні дані, політичний гравець все ж може помилитися, прийняти на їх основі неефективні політичні рішення і змарнувати наявні в нього ресурси.

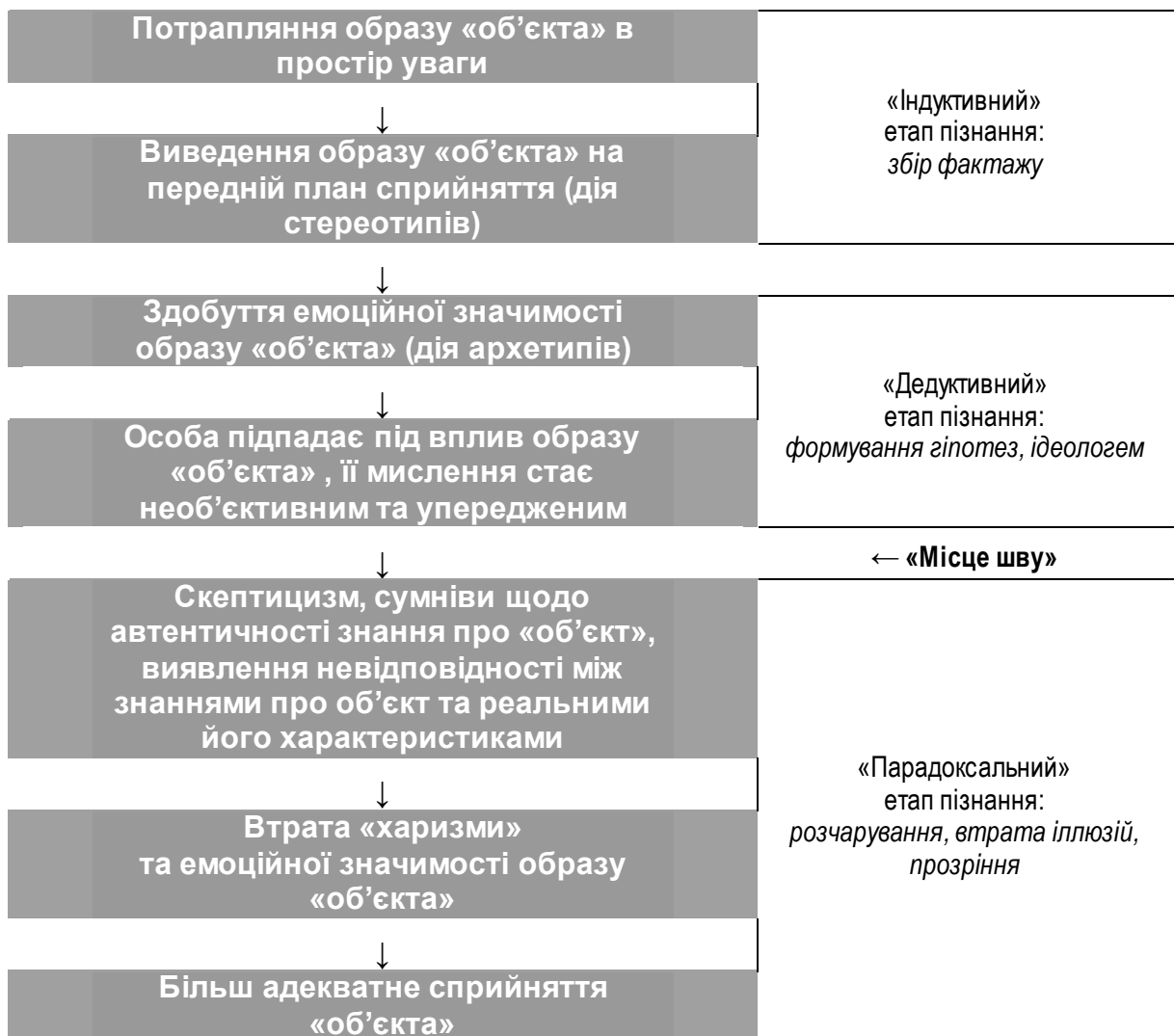


Рис. 7. Етапи соціального пізнання.

Висока ціна помилки зумовлює підвищені вимоги до ефективності соціально-політичного пізнання. Пізнавальна діяльність індивіда, у рамках структурного психоаналізу, є складним аналітико-синтезуючим інтелектуальним процесом, що складається з етапів: «індуктивного» («орального»), «дедуктивного» («анального») і «парадоксального» («фалічного») (див. рис. 7).

### **Індуктивний дослідницький етап**

На початку дослідження розпорошені факти про дійсність дослідник намагається помітити, запам'ятати, зафіксувати. Випадково отримані та цілеспрямовано здобуті відомості про політичні реалії людина згодом упорядковує, класифікує, систематизує.

*На індуктивному етапі дослідження важливо якомога повніше зібрати знання про явище. Якщо про явище довідатися самотійно неможливо, то необхідно здобути різноманітні свідчення очевидців, компетентних фахівців. Індуктивний пізнавальний етап – це передовсім зусилля зі збору фактажів. Дослідник повинен залишатися пильним та уважним до найдрібніших фактів, деталей. Якщо інформацію отримуємо внаслідок спілкування з політиком, то увага має гнучко реагувати на найменші «знаки» – не лише на зміст сказаного, але на інтонацію, міміку, «ключові слова» співрозмовника, поставу його тіла. Дослідник повинен намагатися залишатися абсолютно неупередженим під час спостереження. Через перцептивні установки людина звужує свою увагу і не помічає важливих деталей.*

Індуктивний дослідницький етап нагадує «довірливе» сприйняття довкілля. Цей «пізнавальний нейтралітет» не завжди є простим пізнавальним завданням, оскільки людське мислення є за своєю природою «апперцептивним» – воно зумовлене колишнім досвідом, однобокими знаннями, типовим емоційним реагуванням на об'єкти.

### **Дедуктивний дослідницький етап**

Оцінюючи, порівнюючи, систематизуючи зібрані факти про політичне явище, дослідник формулює низку припущень – робочих гіпотез.

*Гіпотеза (версія) є цілісною моделлю явища, яка пояснює не лише наявні у дослідника факти, але також вказує на те, що саме дослідник не зафіксував (пропустив, не помітив), до якої інформації він не мав доступу. Завдяки гіпотезі дослідник отримує змогу оцінити, що саме необхідно додатково перевірити, яку ще інформацію доведеться отримати, щоб позбутися сумнівів. Цінність версії (гіпотези) визначається її спроможністю дати узагальнене розуміння явища та визначити напрям наступних досліджень. Поряд із достовірними версіями, дослідники повинні бути готовими оцінювати різноманітні, навіть фантастичні,*

неймовірні варіанти того, що є або що може трапитись, – «манівцеві версії».

На дедуктивному пізнавальному етапі, оцінюючи розрізнений фактаж, людина формує низку припущень. Одному з припущень вона надає перевагу. Так з'являється «головна версія», яка може перетворитися на впевненість дослідника в тому, що політичні обставини є саме такими, а не іншими. Коли гіпотеза не відповідає дійсності, вона є лише зручним, простим, зрозумілим варіантом тлумачення явища і перетворюється на «ідеологему», «легенду».

*«Манівцеві версії» – хибні ідеї, припущення, прогнози за певних ситуацій можуть справляти сугестивний вплив на людську увагу та мислення. Під впливом хибних переконань людина втрачає об'єктивність, стає упередженою, вперто ігнорує реалії та підлаштовує ті чи інші факти до «ідеологеми». Хибні ідеї з'являються завдяки тому, що мислення людини підпорядковане не лише пошукові істини, але й певним психічним схильностям, які людина не зауважує.*

Саме появи такої очевидної, зручної «легенди», яка приховує реальний стан справ, відволікає увагу від дійсності можуть очікувати від своїх конкурентів політичні супротивники.

### **Парадоксальний дослідницький етап**

Пізнання соціально-політичних реалій не завершується формуванням «гіпотез». В рамках структурного психоаналізу особливу увагу звертають на «парадоксальний» етап пізнання та пізнавальну процедуру під назвою – «місце шву» (див. рис. 7).

На цьому етапі має домінувати критичність мислення, спрямована на виявлення неузгодженостей у сформованих припущеннях. «Місце шву» означає специфічну пізнавальну процедуру, внаслідок якої дослідник докладає вольові зусилля, щоб звільнитися від впливу хибних, поверхневих «припущень» та «легенд» і оновленим поглядом оцінити політичне явище, яке він досліджує. Завдяки сумнівам, розчаруванню, скептичному, цинічному, іронічному ставленню свідомість людини вивільняється з-під впливу хибних ідей і може пережити стан раптового прозріння.

*Для парадоксального пізнавального етапу характерне оновлене сприйняття ситуації чи політичного явища. При цьому відбувається спростування домінуючої версії («ідеологеми»). Людина промовляє: «...ось що є насправді!», «...ось чого насправді ця особа домагалася!»*

Людина зненацька «прозріває», починає розуміти, що її уявлення та переконання хибні. Оновлений погляд на стан справ стає можливим

завдяки появі *нового факту*, досі непоміченої обставини, недооціненої інформації, що з певної позиції споглядання явно не підходить до розробленої «версії».

*Нові факти «кидаються в очі», «ріжуть слух», випинаються назовні, руйнують гіпотези та переконання, яким ми досі довіряли. Таку «зайву» інформацію дослідник може помітити зненацька, спілкуючись, наприклад, зі свідком (політиком, членом партії, посадовцем тощо), який досі намагався її приховати (через боязнь або незацікавленість). Дослідник зауважує в його поведінці певну штучність, нещирість. Міміка свідка, інтонація голосу, зайва емоційність чи квапливість указують на те, що людина щось приховує, що вона замовчує те, про що знає.*

Цей зайвий факт («фалічний ознáчувач») змушує дослідника відмовитися від усіх попередніх зручних версій, припущень, переконань. Нова інформація змушує докласти нові зусилля, щоб по-новому витлумачити наявні відомості, допомагає по-новому пояснити весь масив знань про політичні явища. Дослідник, помітивши нові факти, усвідомлює, що логіка укладеної ним моделі (гіпотези) не витримує критики, і тому потрібні нові тлумачення соціально-політичного явища з огляду на нові обставини.

## **Комунікативні стратегії у соціально-політичному пізнанні**

Значну частину знань про те, що відбувається в суспільному житті люди отримують від інших, спілкуючись, розповідаючи і слухаючи одне одного.

Мовну передачу інформації, знань під час спілкування називають *комунікацією* (communication). Комунікація здійснюється у різних формах. Завдяки одним формам співрозмовники намагаються достовірно передати свої знання, завдяки іншим – свідомо приховують, спотворюють інформацію.

*Коли індивід бажає під час спілкування приховати певні відомості, повідомити слухачеві неповну або спотворену інтерпретацію фактів, то він застосовує певні комунікативні стратегії. Під час спілкування із застосуванням комунікативних стратегій у слухача можуть виникати труднощі щодо розуміння того предмета, про який ідеться.*

Найбільш поширеними комунікативними стратегіями, які істотно впливають на соціально-політичне пізнання, є: «рефреймінг», «криптолалія», «дезінформування».



Усі вони апелюють до залежності соціального пізнання від того, як форма та зміст аудіальної (усної, словесної) інформації впливає на сприйняття слухачем відомостей, про які розповідає оповідач.

*Здатність слухача відтворити в уяві якості соціально-політичних явищ, очевидцем яких він не був, залежить від форми та змісту подачі вербальної інформації оповідачем.*

У комунікативних стратегіях, зокрема, використовуються особливості слів (понять) – їх багатозначність. Слухач інтерпретує зміст почутих слів у залежності від контексту, в якому вони вживаються.

*Під час спілкування люди вдаються до комунікативних стратегій у тих випадках, коли бажать щось приховати, когось непомітно для інших попередити, уникнути конфлікту з кимсь, когось не образити, благозвучно висловитись про щось, приховати від слухачів свої знання чи судження.*

**Рефреймінг** (з англ.: re – зміна, frame – обрамлення) – м'яка форма комунікативної гри, при якій оповідач завдяки словам та аргументам підмінює зміст повідомлення, пом'якшує свої оцінки і ставлення, приховує свої думки та знання. Рефреймінг – це зміна акцентів, скерування уваги та сприйняття слухачів у потрібний для промовця смисловий контекст.

У рамках когнітивної психолінгвістики та гештальтпсихології встановлено, що ставлення людини до явища (політичного лідера, партії, політики уряду) залежить не лише від отриманих відомостей, але також від додаткової супроводжуючої інформації – смислового середовища («ефект ореолу»).

*Ставлення до тієї чи іншої особи залежить від того, як про неї висловлюються інші, яка саме інформація її оточує. Щоб змінити ставлення громадян до політика, не обов'язково змінювати його самого (його якості чи біографію змінити часто неможливо). Для цього вистачає змінити інформаційний фон навколо нього. Наприклад, демонстрація непопулярного політика поряд з відомими кіноакторами, співаками, запрошення його до участі у дискусіях у популярних телепередачах, констатація його активної допомоги громадянам, потерпілим від стихійних лих, – все це, врешті-решт, покращить його імідж в суспільній свідомості.*

Тому для цілеспрямованого спотворення інформації про явища використовується так зване «абдуктивне мислення» (з англ. abduction – крадіжка, підміна). При цьому під час комунікації співрозмовники приховують один від одного ту чи іншу інформацію про дійсність.

*Завдяки свідомо підібраним аргументам оповідач нівелює окремі небажані елементи знання. Це змінює ставлення слухача до повідомлення. Ворога можна назвати діловою людиною, а друга –*

некомпетентним, хитрим типом. Ці додаткові якісні інформаційні характеристики, вкраплені оповідачем в усне повідомлення, суттєво змінюють ставлення слухачів до об'єкта бесіди.

**Криптолалія** (з англ. crypt – таємно; втаємничене, конспіративне мовлення) – комунікативна стратегія, завдяки якій під час розмови люди приховують від сторонніх свої знання та наміри. Втаємничене мовлення є формою внутрішньої комунікації замкнених соціальних груп.

Криптолалія ґрунтується на тому, що людина може зрозуміти повідомлення лише тоді, коли їй попередньо відомий певний смисловий контекст. Окремі фрази з бесіди давно знайомих людей для стороннього слухача можуть бути абсолютно беззмістовними (або мати цілком інший зміст), бо сторонній слухач не перебуває в смисловому полі співбесідників, не має уявлення про те, що ці люди спільно пережили, не розуміє їх жаргону – інформаційно емких «слів-символів», «образних фраз», які для поінформованих людей доносять цілий пласт знань, повідомлень та вказівок до діяльності.

*З використанням криптолалії люди можуть розмовляти публічно, на відомій слухачам мові, однак фактичний зміст висловлених повідомлень залишатиметься недоступним для більшості слухачів. Натомість для поінформованої публіки більш інформативними виявляться нібито випадкові обмовки, натяки, емоційний супровід висловленого, гра підтекстів, непрямі значення слів, які зрозумілі лише для людей, що втаємничені у їх фактичний зміст («people in the know»).*

**Дезінформація** (з англ. misinformation, misinform – невірно інформувати; дезорієнтувати, вводити в оману) – комунікативна стратегія, що ґрунтується на цілковитому спотворенні інформації з метою цілеспрямованої дезорієнтації співрозмовника. Слухачеві свідомо подається неправдива, перекручена інформація, що має перетворити його на об'єкт маніпулювання.

*Обманутий громадянин, виборець докладе власні зусилля та ресурси для здійснення діяльності, яка буде на руку зацікавленим гравцям. Такі дії обманута людина здійснить навіть на шкоду власним інтересам. Цілеспрямована дезінформація використовується для введення в оману політичних конкурентів, для їх дестабілізації, зменшення темпів їхнього розвитку, нанесення їм збитків, чи цілковитої поразки.*

**Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи :**

- Дайте тлумачення поняття соціальне пізнання. На що націлене соціальне пізнання?

- Які функції знаків під час дослідження людиною соціальної дійсності?
- Охарактеризуйте особливості політичної псевдосвідомості, політичної ідеології, політичної науки як форми соціально-політичного мислення.
- Розкрийте специфіку методів політичної науки: спостереження, вивчення продуктів життєдіяльності, анкетування, інтерв'ювання, контент-аналіз, івент-аналіз, складання когнітивних карт, ігрове моделювання.
- Охарактеризуйте особливості індуктивного, дедуктивного, парадоксального шаблів у пізнанні соціально-політичних явищ.
- Охарактеризуйте рефреймінг, криптолалію, дезінформування, як комунікативні стратегії, що впливають на соціально-політичне пізнання.

## Тема 3

# Психологічні чинники політичної соціалізації

### *Поняття політичної соціалізації*

Поняття «соціалізація» запровадив у науковий обіг наприкінці XIX ст. французький соціолог Габріель Тард. Він вживав його у значенні процесу розвитку *соціальної природи* людини і формування особи під впливом соціального середовища. У другій половині XX ст. за аналогією було сформульовано поняття «політичної соціалізації».

**Політична соціалізація** – це процес засвоєння особистістю політичних знань, цінностей і норм, набуття політичного досвіду, що дозволяють їй орієнтуватися в складних суспільних процесах, робити свідомий вибір, ставати повноправним учасником політичного життя. Політична соціалізація особи охоплює розвиток її:

- політичної свідомості та культури (здобуття знань про політику; засвоєння існуючих правил, норм і цінностей; формування ціннісних орієнтацій, які впливають на прагнення і домагання, визначають політичний вибір);
- політичного досвіду (формування необхідних якостей, навичок і умінь для виконання політичних ролей та обов'язків).

**Функції політичної соціалізації.** Політична соціалізація є складним процесом взаємовпливу суспільного середовища на особу, та особи на навколишніх людей. При цьому слід вказати на такі *функції* соціалізації:

- збагачення особи політичним досвідом попередніх поколінь;
- забезпечення ефективної взаємодії індивіда з різноманітними політичними структурами;
- збереження динамічної рівноваги політичної системи.

Політична соціалізація – двосторонній процес, в якому людина, з одного боку, відчуває на собі вплив різноманітних політичних суб'єктів (агентів соціалізації), а з іншого боку, у міру набуття знань та досвіду особа сама отримує можливість впливати на життя суспільства.

### **Рівні здійснення політичної соціалізації**

Одні люди проявляють політичну активність, інші – меншою мірою активні, а треті взагалі стараються «втекти» від політики. Одні прагнуть зберегти суспільство в існуючому стані, інші, навпаки, докладають зусиль для його оновлення, зміни. Така різноманітність видів політичної поведінки багато в чому зумовлена характером політичної соціалізації особи. Взаємодія людини та суспільства відбувається під впливом інших осіб, груп, суспільних явищ. Звернемо увагу на міжособистісний, соціальний, надсоціальний рівні соціалізації особистості.

**Міжособистісний рівень соціалізації.** Найближчий для людини міжособистісний рівень політичної соціалізації, на якому індивід зазнає впливу з боку людей, які складають безпосереднє коло його спілкування: члени сім'ї, друзі, однолітки тощо.

**Соціальний рівень соціалізації.** На політичну свідомість людини впливають, зокрема:

- держава, уряд, політичні партії;
- система освіти, ЗМІ, церква, громадські організації;
- соціально-економічні умови (кризи, безробіття, корупція, рівень злочинності в країні);
- художня література, телебачення, кінематограф, спосіб життя людини, національні традиції;
- важливі для становлення індивіда життєві події (участь особи в демонстрації, акціях протесту).

**Надсоціальний рівень соціалізації.** Найширшим є надсоціальний рівень, що охоплює явища наддержавного життя, зокрема війни та кризи між державами, міжнародні правові угоди, міжнародні співтовариства та організації.

*На особу впливають прийняті міжнародним співтовариством закони, угоди, цінності, норми та конкретні заходи міжнародного співтовариства.*

### **Моделі політичної соціалізації**

*Дух зростає, коли йому дають свободу; він занепадає, коли його примушують до рабської покорі.*

Сенека (4–65 рр. н.е.). «Про гнів».

Політична соціалізація здійснюється під час взаємодії особи з іншими людьми, соціальним середовищем, суспільством. Ця взаємодія зумовлена домаганнями людини, залежністю її життя від економічних та політичних процесів у суспільстві, державі, міжнародних обставин. Різне накладання інтересів громадянина, суспільства, держави та міжнародних обставин визначає конкретно існуючі моделі політичної соціалізації.

**Гармонійна модель** політичної соціалізації передбачає, що існує двостороннє схвалення: з одного боку, особа підтримує існуючий стан справ (політичний порядок і владу), з іншого боку, люди, суспільство, держава шанобливо ставляться до інтересів громадянина.

*Особа сприймається як свідомий, добровільний та активний учасник політичного життя. Тут спостерігається гармонія між владою і особою. Цей (ідеалізований) тип соціалізації можливий лише в умовах правової держави та соціальної однорідності суспільства.*

**Плюралістична модель** політичної соціалізації передбачає, що держава та суспільство толерантно ставляться до цінностей і переконань людей. Держава не грає роль «опікуна» для громадян, вона створює суспільні механізми для того, щоб громадяни могли реалізувати свої здібності, здобути освіту, захистити правопорядок, забезпечити свої економічні інтереси. Особа при цьому повинна самостійно відстоювати свої інтереси, права і свободи в конкурентних умовах співжиття.

*Ця модель політичної соціалізації переважає в ліберальних країнах, заснованих на принципах приватної власності, правах людини і демократичному формуванні влади.*

**Авторитарна модель** політичної соціалізації характерна для «закритих», недемократичних суспільств, де владні інститути намагаються максимально контролювати поведінку громадян, використовувати людей для власних цілей.

*За цих умов людина, щоб отримати можливість проявити себе як суб'єкт політики, забезпечити себе соціальними благами вимушена приєднуватися до якоїсь групи, верстви, касты, клану. Іншого шляху у неї немає.*

### **Наслідки політичної соціалізації**

Різноманітні обставини життєдіяльності людини, її психологічні та соціальні можливості накладають вагомий відбиток на її роль, статус у суспільних відносинах.

**Соціальна роль** – функціональна позиція індивіда у системі соціальних зв'язків, що пов'язана з певними правами і обов'язками,

соціальним статусом. Соціальна роль є поведінковою характеристикою людини в комунікації з іншими людьми, котра засвоюється у процесі соціалізації. Особа змінює ролі, зважаючи на різноманітні обставини, в якій їй доводиться потрапляти. Розрізняють *стандартні* та *індивідуальні* соціальні ролі.

- *Стандартні соціальні ролі* мало залежать від індивідуальності тих, хто їх виконує. Такі ролі можуть виконувати більшість людей без особливо ретельної підготовки.

*Ролі продавця, касира, податківця, члена партії, виборця та ін.*

- *Індивідуальні соціальні ролі* залежать від неповторних особливостей осіб, які їх виконують.

*Ролі матері, коханої, політичного лідера тісно переплетені з індивідуальністю конкретних людей.*

**Соціальний статус** – становище людини в ієрархічній соціальній системі, яке пов'язане з певними правами, обов'язками і ролевими очікуваннями.

*Наданий соціальний статус* – людина отримує певні права з огляду на факт свого народження, з огляду на *стать, вік, расове, національне, соціальне походження*.

*Фабулою низки літературних творів є перепони, які з'являються на шляху героя, аби довести, що він є нащадком своїх родовитих родичів задля відновлення свого «соціального статусу».*

*Досягнутий соціальний статус* здобувається завдяки особистим зусиллям, вкладові у суспільні справи.

*Статус президента, лідера партії, чемпіона* особа досягає в конкурентній боротьбі. *Досягнутий соціальний статус* залежить від рівня освіти та кваліфікації, особистісних та соціальних якостей, які особа здобула і сформувала власними зусиллями.

У більшості спільнот співіснують обидва види соціальних статусів. Особливим випадком є *маргінальний статус* людини. *Маргінальність* – це особливість свідомості та поведінки людини (прошарку, групи), що прив'язує її до непрестижних соціально-політичних ролей.

Процес соціалізації відкриває перед людиною нові життєві можливості, особистість отримує при цьому більший доступ до владних ресурсів. Зважаючи на світогляд та ціннісні орієнтації людини, виникають особливі наслідки політичної соціалізації, зокрема:

- *маргінальна особистість без влади* – особа, що з різних причин змушена підкоритися владі, обслуговувати її інтереси, не впливаючи на якість її політики;
- *маргінальна особистість при владі* – особа-корупціонер, що використовує

владу для власної користі, докладає зусилля для створення таких обставин, щоб продовжити зловживання владою;

- *політична особистість без влади* – громадянин, який розуміє вплив політичної влади на його життя та життя спільноти, який має своє ставлення до діючої влади і, зважаючи на свої можливості, добивається внесення змін в її функціонування;
- *політична особистість при владі* – державний діяч, що моделює ймовірний і бажаний стан політики, зважаючи на гуманістичні цінності та раціональні механізми управління суспільством.

## Концепції політичної соціалізації

Явище політичної соціалізації викликало зацікавлення і в гуманістично зорієнтованих науковців, і у заангажованих авторитарними ідеологіями «соціальних технологів». Тоталітарні режими вимагали прогнозованості у питаннях виховання «підростаючого покоління» для того, щоб втримувати людей під контролем. Натомість дослідники-гуманісти спрямовували свої зусилля на досягнення іншої мети – щоб «входження» людини в доросле життя не зруйнувало її унікальні потенції і залишався збереженим зв'язок людини з духовними вимірами її індивідуальності. Зокрема, німецький філософ Фрідріх Ніцше розглядав соціалізацію як метаморфози духу: людина спочатку уподібнюється до «верблюда», беручи на себе зайві навантаження; згодом вона намагається вивільнитись з під впливу оточення, позбутися пут конформізму, уподібнюючись до «лева»; це врешті дає їй можливість стати самим собою і поводитись вільно і відверто, як «дитина».

Наведемо тлумачення явища політичної соціалізації особи різними вченими.

**Погляди на соціалізацію в рамках символічного інтеракціонізму Дж. Міда.** Американський дослідник Джордж Герберт Мід (1863–1931) вказав, що особистість черпає політичні знання, оволодіває соціальним досвідом завдяки *імітації, ігровій діяльності, колективним іграм*.

- Імітація (наслідування) – особа копіює зовнішні атрибути поведінки інших людей (дорослих).

*У даному випадку спостерігається наслідування манер, жестів, міміки, інтонації, зовнішнього вигляду дорослих, без особливого розуміння їх сенсу.*

- Ігрова діяльність – особа сприймає власну поведінку як виконання певних ролей.

Особа виконує ролі працівника, педагога, бізнесмена, політика. З огляду на своє соціальне положення, вона намагається у своїх діях відповідати існуючим соціальним стереотипам, очікуванням.

- Колективні ігри – особа навчається діяти у такий спосіб, щоб враховувати очікування членів групи (колективу, політичної партії) або конкуруючих груп.

*Саме з таких міркувань індивід оцінює свою поведінку, враховує очікування різних категорій людей («своїх», «конкурентів», «ворогів» тощо).*

**Ігрова модель політичної соціалізації Й. Гейзінги.** Ігрові форми набуття людиною соціального статусу досліджував нідерландський культуролог Йоган Гейзінга (1872–1945). Він зазначав, що людина може існувати в двох ізольованих вимірах – «*побути*» (задовольняючи свої первинні потреби) та «*грі*». Саме завдяки *грі* індивід виходить за межі своєї біологічної природи. Ігрову діяльність важко пояснити без таких категорій, як «дух», «воля», «самовиявлення», «самоствердження».

Люди завдяки *грі* витворюють «символічні форми реальності» – міфологію, ритуали, релігію, етику, естетику, мистецтво, театр, право, науку, торгівлю, спорт, навчання, працю, сім'ю, мову, спілкування, політику, війну. У подібних видах «ігрової реальності», на думку Й. Гейзінги, людина здобуває «символічну ідентичність», перевтілюється у того, хто є більшим, більш значимим за неї. Гра «втягує» людину в свій «неписаний» сценарій.

*Ставши членом партії, людина стає залежною від однопартійців. Навіть коли їй не сподобаються певні реалії партійного життя, то особа мимоволі змушена певний час діяти або в «руслі», або «наперекір» партійним тенденціям.*

Завдяки *грі* особа здобуває символічну «ідентичність» («роль», «становище», «посада»), яка піднімає її самооцінку та утворює її «статус» серед учасників гри. Нерідко заради престижного статусу особа готова йти на матеріальні втрати, ризикувати здоров'ям, життям.

*Потрапивши в політичне ув'язнення, люди ризикують своїм життям, щоб вирватися з полону, вважають за краще померти, ніж погодитися з роллю політичного злочинця.*

Згідно з точкою зору Й. Гейзінги, ігрова діяльність має ряд ознак:

- гра є вільною, добровільною діяльністю, яку влаштовує людина всупереч природному плину подій, примусу життя;
- гра дозволяє вийти за «межі» буденності;
- у *грі* учасники прагнуть передовсім самореалізуватись, а не задовольнити фізіологічні чи матеріальні потреби («гра як свято», «гра за ради гри», «гра як священнодійство»);



- у грі залишаються лише ті, хто діє за для максимального її розкриття;
- гра не триває всюди і завжди, вона обмежена часовими та просторовими межами;
- гра має свій сценарій, процедури, правила;
- гра створює в обмеженому просторі й часі певний лад, структурну довершеність.

Перебіг гри випробовує гравців на сміливість, витривалість, кмітливість, винахідливість, а також на чесність у дотриманні «правил». Гравці бажають досягти успіху, отримати винагороду (першість, славу переможця тощо), яку не вдається отримати без гри. Вони прагнуть перемогти суперників і завдяки цьому виокремитись з «маси» претендентів. Переможці стають членами «вибраного» товариства.

Поряд з «гравцями» у гру можуть потрапити ще два типи персонажів: «шахрай», «порушник».

- «**Шахрай**» хитрощами намагається створити видимість того, що він дотримується правил. Однак він заради виграшу крадькома використовує заборонені засоби.
- «**Порушник**» своєю поведінкою руйнує ігровий простір, оголює ілюзорність, брехливість того, що відбувається в ігровому товаристві. Тому «порушника» намагаються вигнати, усунути з гри.

Окремим видом ігор є *політичні ігри* (вибори, бунти, тероризм, війни), які є формами змагання гравців за престижні соціально-політичні ролі в суспільній ієрархії.

*Поверхневі люди змушені завжди брехати, бо вони позбавлені внутрішнього змісту.*

Фрідріх Ніцше (1844–1900 рр.). «Злая мудрость. Афоризмы и изречения».

**Ідентичність у рамках теорії Е. Еріксона.** Австрійсько-американський психолог *Ерік Еріксон* (1902–1994) працював в рамках підходів Его-психології, що визначала головним чинником розвитку особистості її свідомість (Его). Вклад Е. Еріксона в теорію соціалізації особистості полягає в дослідженні психологічного феномена – відчуття особистістю своєї *ідентичності*, яке не дається від народження, а яке кожна людина намагається досягти всупереч усяким перепонам.

З огляду на міру особистої тотожності дослідник виділяв такі рівні ідентичності:

- *Дифузна ідентичність* – найнижчий рівень психологічної інтеграції особистості, сплутаність особистої тотожності. Таким людям бракує волі, наполегливості, щоб організувати себе, здобути знання.

*Такі особи неможуть дати відповідь на питання: чого вони очікують від життя; в чому сенс їх існування. У них сформований комплекс*

неповноцінності, їх уподобання нестійкі, думки невпорядковані, вони проявляють конформізм, піддають тиску групи. Вони користуються чужими судженнями, стереотипними мовними фразами, тому ними неважко маніпулювати. Вони не здатні бути відповідальними за важливі справи і самостійні вчинки. Це спричиняє їх соціальну дезадаптацію.

- **Неоплачена ідентичність** – фіктивна інтеграція особистості. Така ідентичність притаманна людям, котрі є «не на своєму місці». Вони займають соціальні ніші, які їм далися «даремно», а не внаслідок роботи над собою, ґрунтовних знань, творчого потенціалу, наполегливих вольових зусиль чи ризикованої боротьби.

Такі люди змушені «грати» чужу роль, імітувати тих, ким вони не є. Вони значною мірою конформісти, намагаються дотримуватися формальностей, щоб «видаватися» значущими, проявляють ригідність мислення, висловлюються «заученими» фразами, схильні до пристосуванства та підлещування до керівництва задля кар'єрного зростання. Отримавши посаду, обирають маніпулятивний стиль керівництва, ділять соціальне оточення на «своїх» і «чужих», ставляться із заздрістю та підозрою до людей, які самостійні в думках та діях. Проявляють садистичні схильності щодо підлеглих.

- **Ідентифікаційний мораторій** – збентежена, нонконформістська, неспокійна особистість, що гостро переживає «кризу ідентичності», шукає «себе».

Такий стан переживають особи, що відмовляються жити згідно з попередньо здобутим досвідом, однак які ще перебувають в стані наполегливого життєвого пошуку. Їм притаманна висока, самовідданість, імпульсивна працездатність, терплячість до незручностей і концентрація зусиль. Водночас пошук власної ідентичності накладає на людину певні негативні відбитки – розпорошеність зусиль, занижена оцінка власних можливостей, підвищена самокритичність. Такі люди критично ставляться до усякого роду авторитетів – батьків, посадових осіб тощо.

- **Досягнута ідентичність** – продуктивна, цілісна особистість.

Це люди, які зрозуміли себе, відстояли своє право на власну позицію та доклали творчих зусиль, щоб утвердити своє становище в суспільстві. Вони спроможні до самостійних суджень, вміють будувати дружні, ділові стосунки. Їм притаманне почуття самоповаги, глибина і стійкість переконань. Відстоюють себе у професійній сфері, працелюбні, націлені на глибину знань та розширення кругозору. Намагаються передбачити хід розвитку подій. Здатні на вчинки, життєву послідовність, відповідальний вибір.

Результатом соціалізації та саморозвитку особистості є здобуття нею самототожності, формування власної політичної Я-концепції.

Неспроможність досягти ідентичності переживається людиною як «криза» і може спричинити формування «негативної» ідентичності – стійкої схильності до аморальної, антисоціальної (злочинної), асоціальної поведінки (наркоманія, алкоголізм, суїцид). Нестабільні соціальні умови, порушення культурної традиції та негативні сімейні обставини можуть спричинити у людини «втрату» ідентичності.

**Структуралістичне тлумачення соціалізації Ж. Лакана.** Французький психолог *Жак Лакан* (1901–1981) вивчав соціально-психологічні механізми формування *символічного статусу* індивіда. Висновок науковця був такий: щоб оточуючі люди по-новому сприйняли індивіда, надали йому більш високого соціального статусу, з більшою повагою віднеслись до нього, необхідно, щоб публічно його оцінив *Великий Інший* (авторитетний суб'єкт – особа, інституція).

*Жак Лакан пов'язував безсвідомі компоненти психіки особи не з її фізіологічними потягами, а зі структурою її мовлення. У мовленні виявляються несвідомі установки індивіда, його ідентичність та соціальний статус.*

Ж. Лакан розвинув ідеї З. Фрейда про те, що соціальні диспозиції індивіда визначаються не лише на рівні свідомості осіб, які його оточують, але також і на підсвідомому рівні. А оскільки підсвідомість, на думку Ж. Лакана, проявляється у мовленні, то соціальний статус людини визначається мовленнєвою характеристикою *Великого Іншого*.

*До людини навколишні звикають ставитися певним чином. Оцінки здебільшого мають поверхневий, ірраціональний характер.*

Людина залежить від оцінки (характеристики), яку надасть їй «носію авторитету» – авторитетна людина, інституція, влада, друзі, співробітники, громадська думка, засоби масової інформації. Як вважав Ж. Лакан, без вербальної характеристики (означення) *Великого Іншого* індивіду проблематично з'явитися в соціально-символічній реальності. Як соціальний суб'єкт, особа «народжується» лише тоді, коли вона отримує «позитивну» або «негативну» оцінку «носія авторитету».

*Про кого не згадують, про кого не говорять, про кого зрештою не пліткують, або кого ненавидять, той не існує в пам'яті та уяві людей. Сексуальність, на думку Ж. Лакана, важлива не стільки на «фізіологічному» рівні (як вважав З. Фрейд), як на «символічному» рівні. Людину завдяки цій зовнішній якості помічають, відводять їй певне символічне місце у просторі суспільної уяви.*

Увага *Великого Іншого* (людини, яка є «авторитетною» в певному соціальному середовищі), спрямована на особу, привертає до неї увагу сторонніх людей, визначає її соціальну позицію, надає особі додаткової «ваги».

*Нерідко можемо спостерігати типову ситуацію, коли, наприклад, молодого співака мало хто помічає. Однак якщо його похвалить відомий маестро, то ця подія приверне до нього увагу публіки.*

*Обставини керують людьми, а не люди обставинами.*

Геродот (485–425 рр. до н.е.). «Історія».

## **Соціалізація особистості у недемократичних умовах**

Соціалізація людей нерідко відбувається у складних, драматичних соціально-політичних умовах. Із особливо непростими випробуваннями стикається людина, коли у державі запроваджено тоталітарний або авторитарний устрій, коли влада нехтує елементарними природними людськими правами (*правом на життя, свободу, недоторканність, свободу совісті і т.ін.*).

Метою *тоталітарної політики* є нічим не прихована узурпація влади, безконтрольність та безкарність владної групи осіб, а засобом для такої політики є *заякування* громадян репресивною політикою.

*Щоб фізично вижити в тоталітарних умовах людина змушена приховувати свої переконання, зрікатись друзів, родичів – усього, що є серцевиною її самосвідомості.*

Про тоталітарні тенденції в політиці першої половини ХХ ст. наголошували А. Адлер, К.-Г. Юнг, Е. Фромм («Втеча від свободи», 1941), Т. Адорно («Авторитарна особистість»). У творах «Собаче серце» М. Булгакова (1925), «1984 рік» Дж. Оруелла (1949) змальовано складні трансформації психології людини, її моральне спустошення в умовах тоталітарних режимів. Чеслав Мілош у творі «Поневолений розум» (1953) проаналізував методи репресивного та ідеологічно тиску на людину з боку тоталітарної системи.

На думку американських соціологів А. Кардінера, А. Інкельса, українського соціолога С.О. Макеева тоталітарні режими прагнуть створити психотип *людини-конформіста, «одномірної людини»* (Герберт Маркузе, 1964), яка не здатна чинити опір тоталітарній владі, є цілковито залежною від неї. Ті ж категорії людей, яких не вдається морально зламати, влада піддає репресіям (фізично винищує, ізолює в тюрми, концентраційні табори).

За *авторитарних устроїв* політична верхівка діє щодо неугодних для режиму людей прихованими методами: видає їх усунення як нещасні випадки, використовує судові органи для засудження опонентів як кримінальних злочинців, насильно поміщає за

вільнодумність у психіатричні лікарні, вдається до виборчих маніпуляцій і т.п. В авторитарних умовах влада засобами цензури жорстко контролює публічний інформаційний простір, видає бажане за дійсне: «...влада бюрократії називається владою народу, приниження людини видається за її остаточне звільнення, виборчий фарс – за вищу форму демократії» (Вацлав Гавел<sup>1</sup>).

Політика авторитаризму витворює *«подвійну мораль»*. На думку С.О. Макеєва, такі обставини культивують соціальний тип *«особистості, відчуженої від суспільства»*, яка, маючи кар'єрні, корисливі мотиви, публічно й цинічно грає роль *«ідейної особи»*. З екранів телебачення, з сторінок преси, на зібраннях лунають офіційно схвалені гасла, а за лаштунками (на кухні) люди живуть абсолютно іншими цінностями.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи :

- Дайте визначення поняття «політична соціалізація».
- Охарактеризуйте міжособистісний, соціальний та надсоціальний рівні політичної соціалізації індивіда.
- Чим характерні «гармонійна», «плюралістична» та «авторитарна» моделі політичної соціалізації особи?
- Яка специфіка соціалізації у формі засвоєння «стандартних» та «індивідуальних» соціальних ролей? Які особливості «наданого» та «досягнутого» соціального статусів?
- Чим спричиняється «політична маргінальність» як особливий вид ресоціалізації особистості?
- Яке значення гри в соціалізації особистості? Які ознаки гри та які особливості ролей «шахрая» та «порушника» у рамках підходів Й. Гейзінгі?
- Пов'яжіть між собою поняття соціалізації та ідентичності. Дайте характеристику «дифузної», «неоплаченої», «досягнутої» ідентичності та «ідентифікаційного мораторію» в рамках теорії Е. Еріксона.
- Яку роль у соціалізації виконує «Великий Інший» в рамках структурного психоаналізу Ж. Лакана.
- Які особливості соціалізації особистості за умов тоталітаризму та авторитаризму?

<sup>1</sup> Вацлав Гавел (1936-2011) – чеський правозахисник, державний діяч, останній президент Чехословаччини, перший президент Чехії (1993-2003). Після придушення «Празької весни» (1968) виступив проти політичних репресій і порушення прав людини у Чехословаччині.

## Частина 2

# СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТА КОМУНІКАТИВНІ АСПЕКТИ ПОЛІТИЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

### Тема 4

## Політичне лідерство та психологія соціальних груп

*Якщо б щастя полягало в тілесних задоволеннях, ми б назвали щасливими биків, коли вони знаходять горох для їди.*

Геракліт (кінець VI – початок V ст. до н.е.). «Про природу».

**Тлумачення поняття «лідерство».** Значні досягнення науково-технічного прогресу покладають підвищену відповідальність на владні інституції та політичних діячів перед суспільством. Прорахунки політиків відбиваються на житті тисяч, мільйонів громадян. *Політичне лідерство, влада* була і залишається об'єктом досліджень численних мислителів, науковців.

У рамках функціоналізму *політичне лідерство* – це спроможність сформулювати значимі для групи (політичного руху, партії, народу) цілі та мобілізувати ресурси для їх досягнення. Існує ряд трактувань політичного лідерства, які розкривають окремі його аспекти:

- Це здатність особи тривалий час впливати на членів групи, опираючись на авторитет (легітимність), а не на застосування сили.
- Це символ спільності членів групи (неформальне лідерство).

*Цей погляд пов'язаний з переважно психологічним трактуванням лідерства як неформального статусу особи в групі. Лідер стихійно висувається групою або колективом.*

- Це законна можливість особи ухвалювати колективні рішення, опираючись на займану керівну посаду, соціальну позицію, управлінський статус в групі, колективі (формальне лідерство).

*Такий підхід є наслідком структурно-функціонального підходу і швидше описує не лідера, а «посадовця», що займає певну управлінську посаду в соціальній ієрархії.*

- Це особливого виду підприємництво. В умовах демократичних виборів,

за більш-менш рівного доступу до ЗМІ, політичні лідери в конкурентному змаганні обмінюють свій імідж – «політичний товар» (ідеологію, політичні програми) на керівні державні посади.

*Як і в бізнесі, політичні гравці створюють партійний імідж (торгову марку), використовують рекламу для його поширення, орієнтуються на смаки ймовірного виборця (споживача) та конкурують за його голоси, отримують прибуток від ресурсів, вкладених у політичні проекти.*

### **Функції політичного лідерства**

Політичне лідерство відіграє у суспільстві декілька функцій. Назвемо деякі з них.

*Конструктивна функція* – вираз інтересів суспільства в конкретній програмі суспільно-політичного та економічного розвитку. Програма повинна скеровуватися на задоволення інтересів громадян, суспільства.

*Координаційна функція* – узгодження дій партії з потребами і запитами громадськості. Лідер повинен приймати рішення і робити політичний вибір, зважаючи на потреби суспільства, стан громадської думки, прийняту в суспільстві систему цінностей. Дії керованої політичним лідером партії також мають тісний зв'язок з політикою чинної влади, її досягненнями, або прорахунками.

*Організаційна та інтеграційна функція* включає підготовку, відбір та розстановку кадрів, створення системи управління, планування та реалізація практичних аспектів політичної роботи, об'єднання односторонців і суспільства навколо програми лідера. Лідер формує апарат, розподіляє в ньому обов'язки, створює умови для навчання, висунення і призначення керівників, контролює і регулює відносини між ними, орієнтує їх до компромісу з владою, або на рішучу зміну політики держави, регіону.

### **Лідерство у малих та великих соціальних групах**

У політичній сфері розрізняють політичних лідерів трьох рівнів:

- *лідер малої соціальної групи*, члени якої знають одне одного і мають спільні інтереси;
- *лідер суспільного руху* (організації, партії) — особа, з якою окремі соціальні верстви пов'язують реалізацію своїх інтересів;
- *державний діяч* — особа, яка діє в системі владних відносин, пов'язаних з діяльністю соціальних інститутів, що забезпечують захист та врівноваження інтересів різноманітних соціальних груп.

**Лідерство в малій соціальній групі.** У малій групі (ядро будь-якого колективу) роль лідера полягає в об'єднанні учасників і скеровуванні їх

діяльності. Від нього потрібне *тісне особисте спілкування з найближчим оточенням*. При цьому виявляються і грають організуючу роль його *особисті якості*:

- здатність оволодівати ситуацією;
- брати на себе відповідальність;
- ухвалювати і доводити до реалізації колективні рішення;
- робити вірний політичний вибір: підбирати людей, визначати черговість вирішення проблем, завдань.

Лідер при цьому повинен уміти задовольняти інтереси групи, не піддаючи себе ризикам конфлікту з правими нормами. Вагоме значення відіграє особистий стиль його поведінки (авторитарний або демократичний).

**Лідер суспільного руху** особистісними якостями та позицією впливає на формування *громадської думки*. Люди авансують свою довіру і підтримку одному з поміж себе (потенційному лідеру), особистості, що запропонує адекватний спосіб вираження та відстоювання своїх інтересів. Лідер суспільного руху допомагає сформувати *громадянську ідентичність* групи, публічно висвітлює позицію її членів шляхом організації переговорів, спільних обговорень.

**Лідерство у великих соціальних групах.** Від державних діячів потрібне вміння об'єднувати інтереси різноманітних прошарків населення, груп інтересів, налагоджувати ділові відносини з закордонними суб'єктами, лідерами держав, впливовими міжнародними інституціями. Для цих завдань мають значення особисті якості лідера, а також вміння:

- уловлювати настрої, потреби людей, виражати їх інтереси, формулювати загальні політичні вимоги та цілі;
- спілкуватися з широкими верствами громадян і переконувати їх (підтримувати легітимність свого урядування);
- підбирати та розставляти кадри на відповідальні напрями політичної діяльності, координувати їх діями;
- виявляти високий рівень професіоналізму, компетентності, конструктивізму.

Лідер великої соціальної групи віддалений від тих, кого він веде за собою, хто виконуватиме його розпорядження, накази. Особисті якості лідера відходять на другий план, поступаючись його діловим якостям. Політичний діяч стає знаковою фігурою певної політичної лінії. Він несе особисту відповідальність за результати змін, реформ.



## Теоретичні трактування лідерства

*Хороший керівник зробить так, щоб підлеглі не боялися його, а вболівали за нього.*

Плутарх (46–127 рр. н.е.). «Бенкет семи мудреців».

**Теорії лідерських якостей** звертають увагу на специфічні психологічні здібності та вміння особи, котрі вона успадкувала і розвинула (харизматичне лідерство).

**Рольові теорії** лідерства акцентують увагу на спроможності особи виконувати роль «професіонала» у вирішенні *ділових, соціально-емоційних* проблем та завдань.

Лідери для вирішення *ділових, практичних проблем* можуть бути не надто помітні, але вони беруться за вирішення відповідальних справ, прагнуть бути компетентними, чим завойовують довіру і пошану. Вони гнучко реагують на зміни і діють з урахуванням обставин.

Лідери для задоволення *соціально-емоційних* потреб людей вміють професійно організувати спільне і цікаве для людей часопроведення.

**Теоретики символічного інтеракціонізму** звертають увагу на те, що лідером може стати «випадкова» людина, яка у певний час займе відповідну роль в системі міжособистісних взаємостосунків.

**Ситуативна теорія** звертає увагу на те, що лідерство є наслідком обставин, ситуації, яка склалася в групі, або в якій опинилася група. Тому лідерство може бути, зорієнтоване на вирішення *завдань групи*, або, зорієнтоване на задоволення *особистих потреб* її членів.

У **синтетичних теоріях** лідерства звертають увагу на взаємозалежності низки чинників, які слід враховувати: а) особистість лідера; б) роль та якості найближчого оточення лідера, його соратників; в) особливості обставин, в яких проявляється лідерство в групі.

**Функціональний підхід** до політичного лідерства розвивав *Ніколо Макіавеллі*, який відстоював ідею сильної державної влади. Керманець держави зобов'язаний об'єднати суспільство, для цього він має право використовувати будь-які методи та засоби (аморальні, нечесні, протизаконні, жорстокі, підступні, віроломні та ін.). Він не повинен потакати численним домаганням своїх підданих, оскільки більшості людей притаманні негативні схильності – агресивність, владолюбство, жадібність, брехливість, боягузливість, підлість, невдячність.

**Теорія політичних еліт** *Гаetano Моска* ґрунтується на ідеї про нездатність більшості людей до самоорганізації та управління державою. Лише окрема категорія людей (еліта) має здібності до

ведення державних справ, уможлиблюючи його розвиток. Ідеї елітаризму доповнив *Вільфредо Парето*, який зазначав, що особи, котрі формують еліту, рекрутуються з *політичних, економічних, інтелектуальних* прошарків суспільства, завдяки висуненню індивідів, які досягли найвищих показників у своєму середовищі та сфері діяльності.

**Невротичне тлумачення лідерських мотивацій** запропонував *Альфред Адлер*. Прагнення особи до «влади» є віддзеркаленням і компенсацією її заниженої самооцінки. Завдяки впливу на інших особа намагається підвищити свій престиж і подолати відчуття власної неповноцінності. У рамках невротичного підходу *Карен Хорні* розмежувала *здорові і невротичні* політичні мотивації. Здорове прагнення індивіда впливати на інших людей виникає з відчуття сили, позитивної самооцінки, при цьому людина скеровує свій соціальний вплив на користь колективу, справі. Натомість невротичне жадання влади є захисною реакцією індивіда на відчуття власної слабкості.

*Невротичною особистістю слабкість сприймається не лише як джерело небезпеки, але й ганьби, вона боїться щоб інші побачили її слабкі сторони, а тому демонструє зверхність, впертість, ненависті та заздрість щодо тих, хто не кориться її примхам.*

У підходах **гуманістичного психоаналізу** німецько-американський психолог *Еріх Фромм* виводив мотивацію до влади з прагнення людини уникати ізоляції, самотності, що лякає суб'єкта влади. Тому він потребує людей, які залежать від нього, докладає зусиль, щоб люди ставали маріонетками в його руках. Це додає йому відчуття значимості, сили, переваги. Владна особа боїться залишитися покинутою, самотньою, що перетворює її на *садиста* (авторитарний тип лідерства), що цілковито залежить від оточуючих, якими розпоряджається, без них він не може відчувати своєї сили, зверхності.

*Авторитарний тип лідера формулює ділові короткі розпорядження, заборони без поблажливості, демонструє чітке монологічне мовлення, прохолодний тон розмови. Рішення його – вирішальне. Позиція його як керівника знаходиться поза групою.*

Дослідники **гуманістичних теорій** не погоджувались із категоричними висновками невротичного тлумачення лідерства. Вважали, що в політиці є місце зрілим, психологічно здоровим лідерам (демократичний тип лідера). Такі керівники дотримуються образного, діалогічного стилю спілкування, товариського тону розмови. За реалізацію пропозицій та рішень відповідають ініціатори та усі члени групи. Висловлюють похвалу або зауваження підлеглим після попереднього з'ясування всіх обставин. Розпорядженням передую

спільне обговорення. Позиція демократичного лідера лежить в середині групи.

У рамках *неофрейдизму* американський психолог і політолог *Гарольд Лассвелл* поділяв політичних людей на *адміністраторів, агітаторів, теоретиків*.

- **«Агітатори»** ототожені з «оральною» фазою розвитку особистості. Нереалізовану потребу в визнанні вони трансформують в «нарцисичну» потребу уваги до себе з боку соціальної групи. Такий тип лідерів чутливий до емоційного ставлення інших людей, прикладає зусилля до емоційного зв'язку з людьми, застосовуючи експресію під час комунікації. Їм притаманна схильність шукати або штучно створювати революційні ситуації, бунти, де б вони могли проявити себе і реалізувати свій «нарцисизм».
- **«Адміністратори»** ототожені з «анальною» фазою розвитку особистості. Добре себе проявляють за тих обставин, де слід проявляти координаторські функції під час здійснення довготривалих, методичних завдань. Схильні до наведення порядку, працюють в ієрархічній системі відносин. Не схвалюють нестабільність, творчий підхід. З недовірою ставляться до людей індивідуалістичних, що мають лідерські задатки, особистий авторитет.
- **«Теоретики»** ототожені з «фалічною» фазою розвитку особистості. Схильні до новаторства, аналітичності мислення, здатні сублимувати власні сили у конструктивні проекти, намагаються індивідуально домогтися конкретного якісного результату в діяльності.

**Соціально-когнітивне тлумачення лідерських мотивацій** Альберта Бандури ґрунтується на припущенні, що людина схильна засвоювати взірці поведінки, спостерігаючи поведінку інших людей, прогножуючи і моделюючи свої вчинки для досягнення успіху (соціальне схвалення, самосхвалення). Початковим соціальним мотивом особи є *соціальне схвалення* з боку батьків, друзів, наставників, соціального середовища. У психологічно зрілої людини розвивається схильність до *самосхвалення*. Особистість перестає орієнтуватись лише на думки оточення, вона самостійно оцінює власні дії, визначає власні пріоритети, самостійно хвалить себе за успіхи і докоряє за невдачі.

*Зрілу особу мотивує прагнення до самоповаги, що передбачає готовність і здатність виконувати складні завдання, забезпечувати відповідальні функції в колективі, суспільстві. Особа прагне політичної активності, бо знає, що завдяки власній компетентності вона спроможна забезпечити досягнення важливих суспільних цілей.*

## **Типологія стилів політичного лідерства**

Стилями лідерства є різноманітні поведінкові моделі активності індивіда під час виконання ним організаційно-розпорядчих функцій в групі. За одних обставин певні стилі лідерства бувають ефективними і дієвими засобами досягнення соціально-значущих завдань, однак за інших ситуацій вони стають неефективними. Спроби класифікації стилів лідерства зумовлені прагненням передбачити поведінку керівників, зважаючи на їхні особистісні характеристики.

Загально визнаною і актуальною залишається типологія лідерства Макса Вебера, який виділив *традиційне, харизматичне і раціонально-легальне лідерство*.

Поєднання психіатричних та психологічних підходів дозволило описати *демонстративний, істеричний, параноїчний, депресивний, стилі політичного лідерства*.

**Демонстративний стиль** політичного лідерства притаманний *лідерам-акторам*. Вони грають на публіку, захоплюються зовнішніми ефектами і демонстраціями, пристрасно бажають сподобатися, привертати до себе увагу.

*Бажання отримати схвалення з боку громадян спонукає їх нехтувати суспільно значущими інтересами. Представники демонстративного стилю знаходять своє застосування в переломні історичні моменти, коли потрібно підняти і повести за собою натовп. Щоб завершити почату справу їм не вистачає енергії та компетентності.*

**Істеричний стиль** політичного лідерства пов'язаний з особою *керівника-відмінника*, якому властиве нав'язливе бажання все зробити найкращим чином. Його поведінка позбавлена легкості, гнучкості. Він постійно напружений, стурбований, дріб'язковий, гіперпунктуальний, догматично підходить до правил.

*Лідер-відмінник в екстремальних ситуаціях втрачає самовладання. Відхилення від запланованого плану можуть спричинити у нього паніку. Він всупереч своїм щирим намірам ладен завести події до безвиході, кризи.*

**Параноїдальний стиль** політичного лідерства притаманний *лідеру-господару*. Такій особі властива недовіра до оточуючих, потреба їх контролювати. Його поведінка і дії часто непередбачувані.

*Політик параноїдального стилю схильний до приниження гідності інших, не сприймає альтернативних аргументів, відкидає усяку інформацію, що не підтверджує його переконання, розділяє реальність на крайнощі: «біле» – «чорне», «друзі» – «вороги». Заради збереження влади вдається до інтриг, маніпулювань підлеглими.*

**Депресивний стиль** політичного лідерства втілює *лідер-соратник*. Особа цього типу не здатна брати на себе повноту відповідальності, а тому намагається об'єднатися з тими, хто реально може «робити політику».

*Лідер-соратник* вдається до пристосування, а тому плентається у хвості подій. Він не має чіткого політичного курсу, стійких підходів до розв'язання наріжних суспільних проблем. Політичну реальність сприймає насторожено і песимістично, виявляючи відсутність політичної волі.

### **Форми занепаду політичного лідерства**

Лідерство за певних обставин може *занепадати*, перетворюватися специфічні форми соціальної взаємодії – *підлегле керівництво, вождизм, геронтократію*. При цьому від лідерства залишається лише зовнішня форма. Ознаками, що той-чи-інший партійний керівник або певна соціально-політична група є лише *бутафорним* утворенням є неспроможність виконувати хоча б одну з названих вище лідерських функцій – *конструктивну, координаційну, організаційно-інтеграційну функції*.

*Придворні підлабузники, неначе птахолови, наслідують голоси і переймають манери тих, на кого вони полюють.*

Плутарх (46–127 рр. н.е.). «Настанови в державних справах».

**Підлегле керівництво.** Політичне лідерство не слід сплутувати з управлінням підрозділами у ієрархічній системі відносин. Особа, яка займає управлінську посаду певного щаблю ієрархічної системи є лише провідником рішень, котрі прийнято «нагорі». Такого керівника призначають, а не обирають колективом. Він не є самодостатнім у своїх рішеннях, а орієнтується на вимоги керівників, яким підпорядкований.

*Головним завданням тирана є постійно втягувати громадян в різноманітні війни, щоб народ відчував необхідність в керманічі... Коли ж тиран запідозрить когось у вільнодумстві і в запереченні його правління, то таких людей він знищить під приводом, що вони ввійшли у змову з ворогами.*

Платон (427–347 рр. до н.е.). «Держава».

**Вождизм.** За такої форми занепаду лідерства владна особа не має легітимної, демократичної підтримки «знизу». В групі запроваджується культ вождя, який одноосібно визначає, що потрібно, а що непотрібно групі. Суспільна комунікація, дискусії та критика припиняються, громадяни стають підлеглими, яким роздаються розпорядження та накази. Запроваджується суворий контроль членів спільноти з метою їх

цілковитого підпорядкування. Інноваційні ідеї та індивідуальні прояви визначаються як чужі і ворожі.

**Геронтократія** – це урядування осіб лише літнього віку (старійшин). До управлінських функцій людина рухається дуже тривалий час, минаючи численні ранги. Старі функціонери утримують вплив над групою завдяки особистим зв'язкам, сталим структурам ділових відносин. Геронтократія виникає в суспільствах із сповільненим розвитком. Це явище може проявитися не лише в політиці, але й економіці, науці, культурі.

### **«Парадокси» лідерства**

Лідерів вічних не буває, ставши лідером групи, набуваючи лідерських якостей, лідер водночас готує кінець своїй особливій ролі. У позиції лідера закладена внутрішня суперечність.

*Інструментальне лідерство* (спрямоване на досягнення цілей групи) передбачає інновації, активність для розвитку групи, зростання її можливостей та впливу. Група вважатиме особу за лідера лише у випадках, коли він пропонує все нові цілі. Саме інноваційні якості та можливості роблять з члена групи лідера. Тим самим лідер руйнує старі, традиційні способи діяльності та породжує нові цілі, уможливорює появу нових можливостей для групи.

Водночас *міжособистісне лідерство* вимагає незмінності стосунків лідера з «колегами», «соратниками» та нівелювання змін. Тим самим група намагається «прив'язати», «підпорядкувати» його, не дозволити йому виходити за «межі». Підтримка членами групи буде сталою за умови, якщо лідер зберігатиме незмінною систему взаємостосунків з «командою».

У цьому полягає «парадокс» лідерської позиції. Для того, щоб мати підтримку в своєму середовищі, лідер зобов'язаний демонструвати добрі, партнерські стосунки з «командою». Однак, ставши лідером групи, лідер приречений діяти у невідповідності з інтересами найближчого оточення, яке привело його до влади. При цьому майже завжди найближче оточення застосовує щодо лідера санкції, дискредитує його в очах групи, шукає на його місце більш лояльну кандидатуру.

Чим більш діловим стає лідер, тим більше він ускладнює міжособистісні стосунки в групі, спричиняючи невдоволення. Водночас, чим більш дружньою є поведінка лідера, тим менше вимог припадає на членів групи, що робить спільну діяльність менш результативною і викликає невдоволення лідером.

## **Лідерство у структурі психології соціальних груп**

Для того, щоб аналізувати вплив політичного гравця (лідера, партії, влади, ЗМІ) на людей необхідно враховувати *особливості поведінки особистості в соціальних групах*.

*Людина коригує свою поведінку стосовно тих чи інших ситуацій. Перебуваючи в товаристві друзів, в колективі, або в ворожому оточенні особа поводиться відмінним чином. Соціальне оточення може сприйматися людиною як сприятливе тло для задоволення своїх потреб та цілей, або як перепона на її шляху до мети, джерело небезпеки.*

**Соціальною групою** є двоє або більше осіб, які безпосередньо взаємодіють між собою, сприймають свою спільність відмінною від інших об'єднань людей на основі спільного *досвіду*, взаємоприйнятних *норм поведінки та цілей діяльності*. Соціальні групи класифікують на первинні (сім'я) та вторинні (колектив); малі та великі; стихійно утворені та усталені; групи дозвілля та професійні колективи й т.п.

Для аналізу соціальних груп слід враховувати низку аспектів:

- чисельність групи;
- структура та згуртованість членів групи;
- групові норми;
- цілі існування групи;
- авторитет групи в конкурентному середовищі.

Соціальні групи існують за наявності групової самототожності – спільних *норм* (формальних та неформальних) та *цілей*.

### **Групові норми та групові цілі**

*Групові норми* – взірці поведінки, які визнаються більшістю членів прийнятними способами розв'язання типових ситуацій. Дотримання групових норм важливе для нормального самопочуття членів групи. Група застосовує *негативні стимули* щодо осіб, які порушують групові норми.

*Формальні групові норми* оберігаються уповноваженими на те людьми (офіційний керівник, суд, правоохоронні органи). Порушення людиною *формальних (офіційних) норм* тягне за собою покарання (позбавлення певних благ – права голосу, штраф, ізоляція, вигнання тощо).

*Неформальні групові норми* опираються не на зовнішній примус, а на внутрішній самоконтроль – моральні, етичні або естетичні почуття людей. Порушення особою неформальних групових норм робить її в очах інших членів непопулярною, небажаною для спілкування чи взаємодії.

**Групові цілі** є бажаними змінами (благами), які, на думку членів групи, заслуговують на те, щоб заради їх здійснення (досягнення) докладати зусиль. Якщо група сформулювала зрозумілі для більшості членів цілі (та методи їх реалізації), то учасники з більшим ентузіазмом і наполегливістю працюють над їх здійсненням, конструктивніше розв'язують суперечності. Успішне досягнення мети згуртовує групу, формує позитивну її самооцінку (якщо хочемо, то досягнемо).

*Досягнення групових цілей є одним із засобів пізнати мотиви, вміння, характер, зацікавлення людей. Від внеску члена групи в реалізацію спільної мети залежить її статус, повага до неї.*

Коли йдеться про групові цілі, то розрізняють *завдання*, визначені керівництвом (наприклад урядом, керівництвом партії), а також *цілі*, які є результатом узгодження колективних цілей з індивідуальними *мотивами* учасників групи. В соціальній психології розрізняють орієнтації групової активності особистості: *орієнтація на егоцентричні мотиви; орієнтація на реалізацію завдань; орієнтація на альтруїстичні цілі.*

**Мотивації суспільної активності людини.** До суспільної активності, за А. Маслоу, особу стимулюють:

- **Фізіологічні потреби** (потреби виживання) – особу мало цікавить зміст та цілі колективної роботи, її увага зосереджена на оплаті та умовах праці.
- **Мотиви безпеки** – особа прагне уникати ризиків, а тому прихильно ставиться до порядку, чітких групових правил, аби перебувати в стабільному і визначеному становищі.
- **Мотиви причетності до групи** (афіліація) – особа сприймає свою діяльність в групі як можливість бути належною до неї, спілкуватися й підтримувати з колегами дружні стосунки, брати участь в спільних заходах.
- **Мотиви поваги** (самоповаги) – особа прагне до лідерства, суспільно важливої праці, позитивної публічної оцінки результатів її діяльності, самостійності в прийнятті рішень.
- **Мотиви самореалізації** – особа прагне розвивати і втілювати власний інтелектуальний та творчий потенціал, спрямована на здійснення оригінальної інноваційної діяльності.

Кожна людина, беручи участь у суспільній діяльності, має свій резон: одні прагнуть перебувати в колі однодумців, інші – проявити себе,



отримати гарантії безпеки та стабільності, покращити своє матеріальне становище, скеровувати активність членів колективу до певної цілі.

### **Конформізм та нонконформізм**

Між груповими та індивідуальними цілями окремих учасників групи нерідко виникають неузгодженості, конфлікти, виходом з яких є врахування групою інтересів окремих учасників, або підпорядкування особи вимогам групи (конформізм).

**Конформізм** — це підпорядкування особою своєї поведінки та поглядів до загально прийнятих в групі внаслідок реального або уявного тиску на неї ззовні.

*Схильність до конформізму зростає у випадку заниження самооцінки людини, як особи чи фахівця. Чим нижчий статус особи в групі, тим більша ймовірність, що вона погодиться на конформістську позицію. З огляду на це, за авторитарного стилю управління, керівники свідомо принижують підлеглих, схиляючи їх до покори.*

Явище конформізму має низку різновидів: схвалення, поступливість, підпорядкування.

- **Схвалення** – особа погоджується з вимогами групи, вона не відчуває тиску ззовні, оскільки в неї з цього приводу немає власної позиції, чи обґрунтованих переконань.

*Коли особа прийняла рішення, то вона мимоволі «завищує» цінність свого вибору, а також «занижує» цінність альтернативних варіантів поведінки («Наші рішення змінюють нас самих»).*

- **Поступливість** – особа вчиняє згідно з вимогами групи, щоб заслужити її підтримку, схвалення, уникнути покарання. Нерідко люди йдуть на поступки (проявляють «зовнішню» поступливість), в душі не погоджуючись із вимогами оточення.
  - У підходах **біхевіоризму** конформна поведінка особи спричинена відповідними «стимулами» (позитивним або негативним підкріпленням). Нерідко поступливість є запорукою соціального і матеріального успіху, кращого самопочуття, упевненості в середовищі групи.
  - В рамках теорії **самопрезентації** люди стають конформними, бо намагаються справляти хороше враження на оточуючих (витрачаються на дорогий одяг, аксесуари, предмети, щоб сподобатися, вразити інших).
  - З огляду на теорію **когнітивного дисонансу** особа, проявивши конформізм, відчуватиме невдоволення («дисонанс») у тому випадку, якщо вчинок не був достатньо обґрунтований (закон достатньої підстави), недостатньо винагороджений або не був здійснений під

тиском покарання (Леон Фестінгер, 1920-1989).

- **Підпорядкування** – особа йде на поступки, оскільки їй висловлено ультиматум (погрозу, недвозначний наказ).

*Владні суб'єкти можуть змусити підлеглих виконати наказ, публічно вчинити певні дії, однак неможливо в такий спосіб силоміць добитися його неофіційного схвалення.*

Альтернативною поведінковою стратегією є **нонконформізм** особи, що проявляється в опорі соціальному тиску. Агресивні нонконформісти протистоять стандартам групи внаслідок зверхності (чи меншовартості) або ворожості.

Конструктивна нонконформістська позиція є наслідком більшої компетентності особи, її творчого підходу до справи, глибшого розуміння цілей та цінностей групи на даному етапі, опозицією до формалізму та зловживань керівництва. Нонконформістськи настроєна особа нерідко стає неформальним лідером групи і конкурентом для офіційного керівника.

*Керівник у таких обставинах може розв'язати конфлікт двома шляхами: або усунути нонконформістськи настроєну особу з колективу, або адаптувати нонконформістські пропозиції, ідеї.*

Якщо альтернативні ідеї не знаходять в групі підтримки, то виникає **конфронтація** неформального лідера з формальною владою. Показна толерантність замінюється критикою на адресу всієї групи або її керівництва, конкурентними стосунками, пошуком союзників, формуванням опозиції. На етапі внутрішньої групової конфронтації окремі її члени визначаються кого підтримувати – офіційного керівника чи опозиційного. Кожна підгрупа витворює власні цінності та цілі. Конфлікт розв'язується лише з усуненням одного з лідерів групи.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:

- Охарактеризуйте особливості лідерства в *малій* та *великій* соціальній групі.
- Дайте характеристику конструктивної, координаційної, організаційної функції лідерства.
- Які головні ідеї К. Хорні, А. Адлера, Е. Фромма щодо «невротичного прагнення» індивіда до влади?
- З якими стадіями розвитку особистості, згідно теорії Г.Лассвелла, ототожені лідери «агітатори», «адміністратори», «теоретики»?
- Дайте характеристику «демонстративного», «істеричного», «параноїдального», «депресивного», стилів політичного лідерства.
- Чим характеризуються «підлегле керівництво», «вождизм», «геронтократія» як форми занепаду лідерства?
- Охарактеризуйте конформістську та нонконформістську стратегію поведінки особи в групі.

## Тема 5

# Особливості діяльності формальних інституцій

## Формальні групи та явище бюрократії

*Кращий щит від тиранів – недовіра громадян.*

Демосфен (384–322 рр. до н.е.).

Явище бюрократії пов'язане з психологією соціальних груп. Однак, бюрократія не є ні групою, ні класом, вона не схожа на суспільну організацію в тому сенсі, який психологія вкладає в це слово. Явище бюрократії привертало увагу дослідників, серед яких М. Вебер, В. Вундт, С. Паркінсон та багатьох інших.

*Бюрократія (з франц. *bureaucrasy* – панування канцелярії) – урядування, яке здійснюють постійні посадовці. Термін в науковому вжитку з'явився з XVIII ст. і використовувався переважно в «негативному» аспекті. Бюрократія – це форма організації у суспільстві, сутність якої полягає, по-перше, у реалізації виконавчої влади відокремлено від волі більшості членів спільноти, по-друге, у домінуванні форми діяльності над її змістом, по-третє, у підпорядкуванні норм діяльності цілям збереження інституцій.*

Макс Вебер (1864–1920) – перший дослідник, який почав прихильніше трактувати явище бюрократії. Він пропонував визнати, що принципи кадрової політики в бюрократичних установах є більш раціональними, ніж в рамках «патронажу».

*Patronus з латин. – голова, захисник, той, хто має право і повноваження призначати на посаду. З Середньовіччя система «патронажу» діяла в рамках церковних інституцій.*

*На відміну від «патронажу» в бюрократичних (зокрема державних) установах призначення на посаду і кар'єрний ріст в більшій мірі залежить від індивідуальних здібностей, результатів роботи. Діяльність працівників в таких установах регламентується посадовими обов'язками, правами, нормами внутрішнього розпорядку.*

М. Вебер наголошував на принципі взаємного стримування між виконавчими (бюрократичними) та законодавчими (виборними) політичними інституціями.

- Виборні політики (парламентарії) за для підтримки виборців намагаються роздавати політичні та економічні подачки. Бюрократичні інституції стають на перешкоді популістським діям парламентаріїв.
- Бюрократичні установи прагнуть збільшити бюджетні витрати на своє

утримання, а їх керівники намагаються використати бюджетне фінансування не за призначенням. Парламентарії, натомість, мають за мету скоротити витрати на утримання бюрократичних установ і унеможливити розкрадання ними бюджетних коштів.

**Принципи діяльності бюрократичних інституцій.** Офіційні (бюрократичні) інституції здійснюють легальне управління, що ґрунтується на таких принципах:

- законність діяльності;
- ієрархічність побудови – в таких установах дотримуються єдиноначальності, а не колегіального керівництва;
- право службового контролю з боку адміністрації за роботою підлеглих;
- захист службовців під час виконання ними службових обов'язків;
- конкурсний підбір кадрів – кандидати на посади повинні пройти процедуру конкурсного відбору;
- регулярна оплата праці службовця у вигляді фіксованої заробітної платні і виплати пенсії при досягненні пенсійного віку;
- відділення виконуваної функції від особи службовця – під час виконання посадових обов'язків службовці не повинні керуватися особистими мотивами, особистою матеріальною вигодою.

*Для підлеглих у рівній мірі згубними є як чвари між начальниками, так і їх одноставність.*

Сенека (4–65 рр. н.е.). «Життєпис Юлія Агіколи».

**Основні концепції бюрократії.** В умовах монархічного і авторитарного правління бюрократія (професійні чиновники) протиставлялася представницькому правлінню, виборним політикам.

*Джон Стюарт Міл (1806-1873) в своїй роботі «Роздуми про представницьке правління» розглядав бюрократію як «...єдину серйозну альтернативу представницькій системі».*

У рамках теорії державного управління бюрократія керує державним сектором, однак принципи керування державними справами відрізняються від управління приватними підприємствами, корпораціями. Бюрократія є частиною держави, без якої вона стала б некерованою.

У політичній економії бюрократія визначається як система неринкових інституцій, яка фінансується за рахунок податків, на відміну від підприємств та організацій, що функціонують за рахунок продажу своєї продукції на ринку, або добровільних внесків громадян.

**«Закони» бюрократії С. Паркінсона.** Сіріл Норткот Паркінсон – англійський соціолог, політолог, економіст у 1955 році анонімно опублікував працю «Як замінити одного службовця сімома», в якому

виклав свої спостереження за діяльністю британських державних установ. В 1957 році в Бостоні виходить його книга «Закони Паркінсона, або дорогою прогресу» («Parkinson's Law: The Pursuit of Progress»). Дослідник описав ряд соціально-психологічних закономірностей, що проявляються у більшості формальних установ – державних органах влади, органах судочинства, правоохоронних структурах, навчальних установах і т.п. У таких інституціях, згідно з С. Паркінсоном, за фасадом дисциплінованості, наукоподібності нерідко приховується показуха, застій, брехня, паразитизм, корумпованість і абсурдність.

Характеристика закономірностей функціонування бюрократії за С. Паркінсоном:

- *Закономірності «перевернутої піраміди».*
  - Чим більше виділити часу на виконання завдання, тим виконавці більше не встигатимуть.
  - Будь-яке завдання службовці бюрократичних установ збільшують в об'ємі до такої межі, щоб затратити весь відпущений на нього час.
  - Чиновники створюють один одному роботу.
  - Чиновники помножують своїх підлеглих. Якщо чиновник нарікає на перевантаження, то він наполягатиме на розширенні штату, проситиме як мінімум двох підлеглих, які конкуруючи між собою, стримуватимуть одне одного.
- *Закономірності «Принципів відбору кадрів».* Щоб впоратися з надлишком претендентів на вакантну посаду вимоги до них слід встановлювати настільки «жорстко», щоб на вакантну посаду зголосився лише один претендент. Якщо на конкурс із заміщення посади зголосяться двоє і більше претендентів, то критерії відбору були надто легкими.
  - Так званий «британський» принцип добору кадрів робить акцент на соціальних «зв'язках» особи-претендента; важливість батьків особи-претендента; наявність так званої «хватки» – вміння виплутуватися з нестандартних ситуацій; «родинність» обраної професії (як для військових спеціальностей).
  - Так званий «китайський» принцип добору кадрів робить акцент на витривалості, знанні класичної літератури, літературних здібностях особи-претендента.
- *Закономірності визначення «найвагоміших осіб установи».* Авторитетні особи установи відрізняються одягом, запізнюються на урочисті зібрання на 5–10 хв., довго не затримуються на спільних заходах.
- *Закономірності «життєвого циклу установи».* Установи ростуть, розвиваються і помирають як рослини, а з їх насіння виростають нові паростки установ. При більшій кількості працівників за 19–21 особу такі бюрократичні установи втрачають результативність.
- *Закономірності «соціальної порожнечі».* Агресивність людини

(керівництва, посадовця, групи, організації тощо) наростає доти, поки не зустрине адекватну агресивну відсіч іншої сторони (колег, підлеглих, інших організацій).

- *Закономірності «занепаду установи».* Установа занепадає не сама-по-собі, її вади хтось плекає, заохочує, її виродження було комусь корисним. Ознакою занепаду установи є поява в ній на керівних посадах осіб, які не здатні давати конструктивні результати, пхають свого «носа» в чужі справи і мають завищені владні амбіції. Такі функціонери згодом прориваються до керівництва і наполегливо усувають тих працівників, які є здібнішими за них. Внаслідок такої «кадрової політики» в колективі залишаються «безхребетні» працівники, які не відважуються суперечити керівництву і можуть виконувати лише рутинну малотворчу працю. Установа від тепер приречена на занепад.
- *Закономірності «волевиявлення представницьких установ».* Під час голосування за одне з двох альтернативних рішень в бюрократичних установах завжди бракує компетентних осіб, які свідомо знають переваги і недоліки цих альтернатив. Тому рішення буде прийняте таке, до якого схилять некомпетентних в даному питанні посадовців.

С. Паркінсона, вивчаючи статистичні звіти, зауважив, що загальна кількість людей, зайнятих у бюрократичних установах зростала щороку на 5–7% безвідносно до обсягів роботи, навіть тоді, коли завдань ставало менше.

На думку дослідника, неможливо добитися збільшення ефективності роботи від певних адміністративних органів, збільшуючи чисельність їх штатів. Бюрократична установа з певним обсягом співробітників стає повністю неефективною. У такому випадку є абсолютним розбазарюванням бюджетних коштів фінансувати її діяльність. Єдиний вихід – це закрити таку устанovu, розпустити її працівників. Натомість організувати з нових працівників меншу інституцію, яка на початкових етапах своєї роботи даватиме більшу продуктивність.

*Коли ти при царському дворі, то все, що ти чуєш, нехай в тобі пропаде, щоб тобі самому не довелося передчасно згинутися.*

Езоп (VI ст. до н.е.).

## **Соціальне мотивування працівників бюрократичних інституцій**

Керівники формальних інституцій для результативного впливу на поведінку підлеглих (працівників) мають у своєму розпорядженні засоби соціального мотивування, зокрема:

*Заохочення* – керівник має можливість винагороджувати працівників, задовольняти їх потреби, сприяти їх службовому

просуванню, публічно відзначати їх успіхи.

**Примус** – керівник має можливість вимагати від працівників виконання поставлених завдань, у випадку їх невиконання він має повноваження карати працівників.

**Нормотворення** – керівник має право створювати правила та норми внутрішнього розпорядку та вимагати від працівників їх дотримання.

**Ділова компетентність** – стимулювання працівників до діяльності завдяки особистому прикладу керівника, його компетентності, діловому авторитету. Підлеглих мотивуватиме до роботи знання та досвід керівника.

Заохочення та примус є засобами контролю і зміни поведінки працівників. Дія названих засобів соціального мотивування, згідно теорії біхевіоризму, полягає у наступному: якщо певна діяльність заохочується керівництвом, то вона матиме продовження, розвиток.

Слід розрізняти первинні та вторинні види заохочень. До «первинних» видів заохочення належать – отримання харчів (їжі, води), одягу, задоволення пізнавальних чи сексуальних потреб тощо. Недоліком первинних видів заохочення є насичуваність ними, що спричиняє перенасичення, втому. До «вторинних» видів заохочення належить соціальне схвалення, увага, похвала, статусні відзнаки, матеріальні цінності (гроші, житло, транспортні засоби).

Керівники формальних установ, вдаючись до стимулювання працівників, мають усвідомлювати, що саме вони заохочують у діяльності колективу та окремих співробітників. Звернемо увагу на види професійної активності (поведінки, діяльності, імітації діяльності, бездіяльності), які можуть заохочуватись завдяки соціальному мотивуванню:

- **Заохочення формальності.** Заохочують перебування працівників на роботі впродовж робочого дня, слідкують чи вчасно працівник приходить на роботу, чи не запізнюється він, чи не покидає робоче місце завчасно.
- **Заохочення обсягу продукції.** Винагороджують обсяг продукції (кількість підписаних документів, розглянутих звернень, прийнятих громадян), при цьому працівників не заохочують виконувати роботу якісно.
- **Заохочення обсягу та якості продукції.** Керівництво винагороджує (розміром оплати праці, преміями, кар'єрним ростом) тих працівників, які збільшують об'єм виконаної праці та виконують її з вищим професійним рівнем. Встановлюються чіткі критерії професійного оцінювання і заохочення. Це стимулює людей до якісного виконання роботи.

- **Заохочення розвитку людського потенціалу.** Підтримується професійний розвиток підлеглих, а не лише виконання ними роботи. Керівництво розробляє програми підвищення фахового рівня працівників, всіляко підтримує тих, які здобули вищий рівень кваліфікації, мають наукові-технічні досягнення, покращують культуру спілкування.

### **Особливості переговорів з працівниками бюрократичних інституцій**

Дослідники, котрі розвивають ідеї С.Паркінсона, зазначають, що взаємодія «клієнтів» з працівниками бюрократичних організацій має свої особливості. Більшість людей, ставши службовцями (вчителями, державними службовцями, начальниками відділів і т.п.), мимоволі змінюються. Причини їх поведінки стають не завжди тотожні принципам розумності та здорового глузду, оскільки підпорядковуються закономірностям ієрархічного, а по суті – авторитарного типу бюрократичних установ, у яких вони працюють.

*С. Паркінсон загалом описав життя службовців в організаціях авторитарного типу: навіть якщо підняті питання є в компетенції посадовця, все ж він намагатиметься максимально уникнути відповідальності і зволікати з прийняттям рішень: «Якщо є можливість відтермінувати прийняття важливого рішення, справжній бюрократ ним неодмінно скористається» (п'ятий закон Паркінсона).*

Бюрократичні структури збудовані за принципом жорсткої ієрархії, з мінімальним делегуванням повноважень на низові щаблі управління. Більшість рішень приймаються вищим керівництвом. Ініціатива здебільшого не вітається і за неї працівники можуть мати неприємності.

За таких умов, перш ніж брати на себе відповідальність, посадовець змушений з'ясувати думку щодо проблеми у свого безпосереднього керівника, а той – у свого... і так далі аж до найвищого «боса». Зрозуміло, що отримати швидке рішення за таких реалій – марна річ. Кожний з них міркує, чи це не зашкодить його репутації і становищу. Щоб посадовець подав своєму керівнику нову інформацію в *позитивному контексті*, він повинен мати в цьому зацікавленість. А це стається за тієї умови, коли ініціатива у питаннях «клієнта» сприятиме реалізації таких *мотивацій* службовця:

- **Мотивація безпеки** – для службовця найважливіше зберегти своє місце в організації, отримати додаткову соціальну захищеність, прихильність керівництва.
- **Матеріальна мотивація** – бажання отримувати вищу зарплату,



премію, пільги.

- **Мотивація самореалізації** – працівники прагнуть отримати службове підвищення, що дасть їм більшу самостійність, відповідальність у роботі, вищу матеріальну винагороду, вищий соціальний статус, повагу у власних очах та в сприйнятті оточуючих.

Реалізація названих мотивацій посадовців є взаємопов'язаною, оскільки зайнятість відкриває дорогу кар'єрному зростанню, що сприяє збільшенню матеріальної винагороди. Однак стабільність праці залишається базовою мотивацією. З огляду на висловлене, аби посадовець став союзником і лобював питання «клієнта» слід мати на увазі його мотиваційну домінанту.

- У спілкуванні з службовцем молодого та середнього віку шанси «клієнта» збільшаться, якщо посадовець асоціюватиме ухвалення рішення з додатковими можливостями для власного кар'єрного зростання.
- Маючи справу з посадовцем старшого віку бажано щоб він сприймав рішення на користь «клієнта» як безпечне для себе і як шанс укріпити власне становище в колективі.

## **Соціально-психологічні аспекти корупції та лобізму**

Слово *корупція* («corruptio» від латин. – «псування», «розбещення») стосується неетичної та протиправної діяльності (дій, або бездіяльності) державних службовців та інших посадових осіб під час виконання своїх посадових обов'язків.

Корупційна діяльність недостатньо висвітлена у психологічних працях. Це зумовлено тією обставиною, що корупція є винятковим видом злочинної поведінки, до якої причетні представники влади. Тому досі ці питання не мали достатньої уваги та підтримки з боку державних наукових інституцій. В Україні до 1990-х років такими проблемами в рамках психології займались не було можливості. Це явище було і залишається предметом вивчення, здебільшого, закордонних соціологів, політологів, правознавців, криміналістів.

Класичним стало визначення корупції: «Політична корупція – це дії чиновників, які виходять за межі наданих їм законом обов'язків в обмін на особисті вигоди»\* (Жозеф ла Паламбола).

\* Політична корупція перехідної доби / Пер. з англ. Т. Гарастович, С. Гарастович / За ред. С. Коткіна, А. Шайо. – К.: «К.І.С.», 2004. – ХХ, 440 с. – С.2.

Як зазначає Марк Філіп, у стандартних випадках корупція охоплює такі елементи:

- Державний посадовець діє з особистою користю (матеріальною, кар'єрною);
- При цьому порушує законодавчі та посадові норми;
- З метою ухвалення рішення для третьої сторони («клієнта»), що відкриває «клієнтові» доступ до благ, можливостей, ресурсів;
- Тим самим завдає шкоди спільноті.

Корупція проявляється також тоді, коли винагородою для «клієнта» є те, на що той має законне право, однак за отримання чого «посадовець» самовільно накладає «податок» у формі хабара.

*Дослідники-правознавці* сходяться у думці, що розслідування корупції є чи не найважчим у правозахисній практиці. Випадки добровільного зізнання про участь у корупційних діяннях трапляються рідко. Учасники корупційної оборудки вступають у зговір, вдаються до кругової поруки.

*Політико-соціологічні* дослідження вказують, що явища корупції існували з давніх часів та в умовах різноманітних політичних режимів. Більшість дослідників схиляються до висновку, що корупція є симптомом занепаду політичної системи суспільства.

У другій половині ХХ століття науковий інтерес до явищ зріс, оскільки у багатьох державах виникли небезпечні зрощення політики та організованої злочинності (як от Італійська мафія «Cosa Nostra»). Корупція перетворилась на метод злочинних організацій прощтовхувати свої інтереси у найважливіших суспільних сферах – політиці, економіці, системах правопорядку та судочинства. Завдяки продажності посадовців мафія почала виходити за межі контролю і стала загрозою демократичним та правовим формам урядування.

*Корупційна складова урядування зростає зі зниженням рівня доходів населення в країні, за наявності правової непоінформованості громадян, відсутності політичної волі уряду вести з корупцією боротьбу.*

Розрізняють міжнародні, політичні, економічні, соціальні наслідки корупції.

- *Міжнародні наслідки корупції:* корупція негативно впливає на міжнародний імідж держави, перешкоджає налагодженню міжнародних контактів і відлякує іноземні інвестиції.
- *Політичні наслідки корупції:* нівелюється принцип демократизму та законності в політиці. Корумповані політики починають діяти не в інтересах громади, а на користь організованих злочинних груп. Мафія надає політикові фінансову, медійну підтримку під час виборів. А

корумпований політик протегує бізнес-інтереси оргзлочинності в органах влади, «прикриває» брудні оборудки в контролюючих інституціях.

- *Економічні наслідки корупції:* корупція в органах влади гальмує підприємницьку ініціативу населення, оскільки без хабарів жодні питання неможливо вирішити.

*Соціально-психологічні* підходи у дослідженні корупції звертають увагу на когнітивні та мотиваційні засоби вчинення корупційних дій. Ініціатори протиправних оборудок цілеспрямовано спотворюють інформацію, створюють вигідні для себе ситуації з метою підштовхнути причетних людей до необхідної поведінки (співучасть у злочині, дача хабара, бездіяльність).

Попри маніпулювання інформацією ініціатори корупційних оборудок вдаються до стимулювання мотиваційних конфліктів, завдяки яким опоненти стають «маріонетками» в корупційній грі, не протидіють правопорушенням, сприяють їх вчиненню.

Мотиваційний конфлікт (дисонанс) у психології трактується як різновид внутрішньо особистісного конфлікту, що виникає внаслідок появи в індивіда протилежних й приблизно рівних за силою мотивів (Леон Фестінгер, Курт Левін, Абрахам Маслоу). Людина при цьому переживає різноманітні негативні стани: розгубленість, нерішучість, невпевненість, зниження самооцінки, підвищена тривожність, пасивність, конформізм, бездіяльність, зневіра у власних силах, страх, паніка, нервові та фізичне виснаження, суїцидальні ідеї.

Особа внаслідок суперечливих мотивів може стати на певний час бездіяльною, або втратити здатність чинити опір зовнішньому тиску, оскільки не може вибрати:

- з двох рівносильних «позитивних» мотивів ( $\uparrow - \uparrow$ ): ця суперечливість вирішується найлегше, оскільки в будь-якому випадку буде позитивна розв'язка;
- з поміж рівносильних «позитивного» та «негативного» мотивів ( $\uparrow - \downarrow$ ): людина стоїть перед дилемою: у випадку певного покращення в одному важливому для неї питанні у неї неодмінно станеться погіршення в інших важливих для неї питаннях;
- з двох рівносильних «негативних» мотивів ( $\downarrow - \downarrow$ ): людина коливається між неприємними альтернативами і намагається або нічого не обирати, або максимально зволікати з вибором.

Мотиваційні протиріччя у людини можуть спричинити суперечливі потреби сфери Ід (бажане), домагання та амбіції сфери Его (корисне), та вимоги Супер-Его (належне). Так, вимога діяти належним чином (згідно моралі, обов'язку, закону), для прикладу, у посадовця (міліції,

прокуратури, суду, ДПІ, ЗМІ) стосовно корупційних дій може вступити у суперечку з:

- мотивами з сфери Ід (↑ – ↓): небажання вчиняти будь-які дії; небажання брати на себе відповідальність; небажання привертати до себе увагу; небажання «плисти проти течії»; небажання руйнувати стосунки із особою-хабарником; небажання піддавати ризику себе та близьких людей;
- особистими мотивами з сфери Его (↑ – ↑): бажання отримати хабар в обмін за певні посадові рішення (дії, бездіяльність); бажання зробити успішну кар'єру в обмін на лояльність до корумпованого керівництва;
- корпоративними інтересами з сфери Супер-Его (↑ – ↓): небажання руйнувати імідж організації (з якою індивід себе ідентифікує), виявляючи її корумпованість.

Стимулами корупційної поведінки стають: для «клієнтів» – ігнорування, зволікання, обман, вимагання, залякування, тиск; для «співучасників» – залучення до співробітництва, матеріальне зацікавлення; для «виконавців» – матеріальна винагорода, примушування, залякування, усунення; для «суб'єктів контролю» – примушування до бездіяльності шляхом злочинної змови, підкупу, залякування.

Мотиваційні конфлікти утруднюють правову поведінку людини. Корумпованим посадовцям вдається ховати вчинені ними протиправні діяння завдяки маніпулюванню інформацією, актуалізації когнітивних дисонансів, мотиваційних конфліктів у психіці людей (співучасників, суб'єктів контролю, клієнтів), добиваючись від них лояльності щодо своєї протиправної поведінки. Когнітивно-мотиваційні конфлікти у ситуаціях посадових зловживань та корупції змушують співучасників (навіть попри їх небажання) виконувати незаконні розпорядження та накази, а суб'єктів контролю не протидіяти злочинам.

**Структура корупційних дій.** Корупція можлива в умовах існування системи влади, яка монополізує розподіл ресурсів і благ, встановлює правила доступу до них. Для корупційної дії необхідні активні «клієнти» (потенційні хабародавці), які готові за для позитивного вирішення їх питань йти на непередбачені законом витрати. Структурними компонентами корупційної діяльності є:

- **Суб'єкти корупційної діяльності:** «клієнт» (претендент, хабародавець); «посадовець» (хабарник в особі окремого індивіда або групи); «посередник» (лобіст).
- **Соціальні нормативи:** законодавчі норми, процедурні правила; посадові обов'язки, інструкції.
- **Суб'єкти контролю:** державні контролюючі органи; суб'єкти, які

незацікавлені в корупційній діяльності (постраждали особи, ЗМІ, громадські інституції тощо); свідки.

- **Мета корупційної діяльності:** дефіцитні блага, якими законно або в обхід встановлених правил прагне заволодіти «клієнт»; корислива вигода «посадовця» за ухвалене рішення (надану послугу).
- **Засоби корупційної діяльності та її прикриття:** перевищення «посадовцем» повноважень під час звернення «клієнта»; тиск з боку «посадовця» на підлеглих з метою змусити їх брати співучасть, чи сприяти корупційним діям; обман, шантаж свідків, їх усунення (звільнення з роботи, вбивство); підкуп контролюючих суб'єктів; політичне прикриття правопорушників.

Корупційна дія рідко завершується лише одним фактом, організатори налагодженої корупційної схеми намагаються її вдосконалювати, шукають засоби для безпеки її функціонування.

**Чинники протидії корупції.** Боротьба з корупцією і хабарництвом є малоефективною справою, якщо вона не підкріплена політичною волею вищого керівництва держави. В Україні прийнято низку законодавчих актів для обмеження посадових зловживань. Зокрема, закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (N 3206-VI, від 7.04.2011 р.) визначає дисциплінарну, адміністративну та кримінальну відповідальність за вчинення корупційних правопорушень.

Протидія корупції пов'язана з вирішенням наступних основних завдань:

- розвиток громадянського суспільства, зростання «середнього» класу;
- легалізація «тіньових» секторів економіки;
- забезпечення відкритості влади, зменшення хабаромістких функцій державного управління (дозволи, ліцензії, дозволи тощо);
- законодавче визначення процедур прийняття управлінських рішень;
- забезпечення прозорості розподілу бюджетних ресурсів за допомогою конкурсів, тендерів.

На міжнародному рівні є спроби зробити більш жорсткою відповідальність за корупційні дії, для цього визнати корупцію кримінальним злочином.

*«...міністри юстиції європейських країн рекомендували якнайскоріше здійснити Програму дій проти корупції та запропонували, зокрема, якнайскоріше укласти кримінальну конвенцію, яка передбачала б скоординоване визнання правопорушень, пов'язаних із корупцією, злочинними, посилення співробітництва у галузі кримінального переслідування таких правопорушень...» (Конвенція про корупцію у контексті кримінального права (ETS 173) Страсбург, 27 січня 1999 року).*

## Явище лобізму

Поняття «лобі», «лобізм», «лобіювання» запозичені з англomовної політичної термінології (від англ. lobby – вестибуль, коридор). У XVI ст. цим словом називали *коридор* для прогулянок у монастирях, а у XVII ст. це була назва приміщення для прогулянок у палаті общин англійського парламенту.

*Історичні відомості свідчать, що групи інтересів існували впродовж історії. З часу утворення держав виникали «групи тиску», які, впливаючи на перших осіб держави, відстоювали групові інтереси.*

**Лобізм** – це організований вплив різних суспільних груп на представників державної влади з метою домогтися від них прийняття вигідних для себе політичних, економічних, кадрових рішень. Такі рішення можуть стосуватися: *ухвалення (не ухвалення) якогось закону, акту; надання бюджетних коштів; призначення на державну посаду; захисту певних осіб від кримінального переслідування.*

Головним мотивом лобістської поведінки є намагання певних суб'єктів реалізувати свої корпоративні інтереси завдяки державній підтримці. Лобізм слід сприймати як інструмент тиску, що спирається на *матеріальне, соціальне, психологічне* (зокрема моральний тиск, шантаж) стимулювання посадовців з метою досягнення певних корпоративних цілей.

**Предметом лобіювання** є різноманітні *блага*, доступ до яких можна отримати лише завдяки підтримці державних інституцій. Предметом лобіювання можуть ставати, зокрема:

- умови господарської діяльності;
- власність і право розпорядження нею;
- право здійснювати певний вид діяльності (ліцензування);
- розмір податків, квот експорту та імпорту;
- державне замовлення (гарантованість збуту);
- державна підтримка вітчизняних виробників (протекціонізм);
- зниження оренди державного майна;
- ратифікація міжнародних угод тощо.

**Стратегії лобіювання.** З огляду на рівень домагань лобістських груп вони використовують певні стратегії лобіювання.

- **Стратегія індивідуального лобіювання.** Зацікавлена структура заручається послугами окремих депутатів, які відстоюють зміни до законодавства.
- **Стратегія групового лобіювання.** Зацікавлена структура заручається підтримкою груп депутатів (фракцій, партій) щоб отримати необхідні рішення.
- **Стратегія штучної актуалізації проблеми.** Увагу громадськості цілеспрямовано привертають до певної проблеми завдяки прес-

- конференціям, виступам у ЗМІ, щоб здійснювати тиск на депутатів.
- *Стратегія самоствердження депутата.* Використовують бажання депутата продемонструвати власну компетентність, професіоналізм, збільшити свою популярність, отримати схвалення виборців, однопартійців.
  - *Стратегія, спрямована на уникнення невдач.* Ґрунтується на прагненні депутата отримувати позитивні емоції, схвалення, зберігати позитивні взаєностосунки з колегами, виборцями, уникати зайвого загострення стосунків.
  - *Стратегія мотивування винагородою* – апеляція до прагматичних мотивацій депутата.
  - *Протиправні стратегії лобістського впливу* – підкуп законодавців, державних чиновників, контроль за їх особистим життям, збір про них компрометуючої інформації, шантаж, погрози, фізичний вплив.

**Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:**

- Які засоби соціального мотивування є в розпорядженні керівників (бюрократичних) установ?
- Які види активності працівників може заохочувати керівник (бюрократичної) установи?
- Висвітліть сутність «закономірностей» Паркінсона.
- Розкрийте особливості переговорів з працівниками бюрократичних інституцій з огляду на їх мотиваційну домінанту та вік .
- Дайте тлумачення поняття «корупція».
- Охарактеризуйте соціальні, економічні, міжнародні аспекти корупції.
- Яка роль мотиваційних конфліктів у вчиненні корупційних правопорушень?
- Що означає «лобізм» як соціально-політичне явище?
- Охарактеризуйте головні стратегії лобіювання.

## Тема 6

# Комунікація та навіювання у політичній пропаганді

*Найпростіше обманути самого себе.*

Демосфен (384–322 рр. до н.е.). «Олінфська 3-я промова».

**Структура соціальної комунікації.** Будь-яка соціальна комунікація (спілкування, реклами, пропаганди тощо) має охоплювати як мінімум дві сторони, предмет спілкування та засоби його передачі:

- *Ініціатор* – промовець, який має за мету поширити певну інформацію (політичний промовець, речник уряду, партійні агітатори, диктори).
- *Інформація* – думки, висловлювання, інформація загалом, яка може

бути візуальною (образні зображення, надрукований текст тощо), аудіальною (пісенна, віршована, прозова форми), смаковою, нюховою та ін.

- **Канали зв'язку.** Канали поширення інформації охоплюють приватні бесіди, публічні виступи, поширення поштових повідомлень, телефонія, Інтернет, ЗМІ.
- **Адресат** – особа, яка здатна сприймати інформацію.

*Громадян слід оцінювати за значимістю, а не за їх кількістю.*

Марк Тулій Ціцерон (106–43 рр. до н.е.). «Про державу».

Теорія комунікації розглядає процес спілкування як в заємодію двох і більше людей, що охоплює: контакт, відстань, орієнтацію в просторі, зовнішність співрозмовників, невербальні види спілкування.

**Комунікативний контакт** – комунікація дотиком. Завдяки контактам люди мають змогу бачити одне одного, чути голоси співрозмовників, сприймати людей іншими органами відчуттів.

*Комунікативний контакт, для прикладу, проявляється в європейській культурі потиском рук, обміном привітаннями. Люди часто звертають увагу наскільки активно, емоційно з ними вітаються. Крім того слід зважати на періодичність, тривалість, змістовність комунікативних контактів.*

**Комунікативна дистанція** (проксеміка) – відстань, на яку комуніканти віддалені одне від одного. Виокремлюють суспільну, особисту та інтимну комунікативну відстань.

*У різних культурах норми відстані при звичайній розмові різні. Нам хочеться не сідати поблизу від керівництва. Політичні особи докладають зусиль, щоб утримати решту громадян щодо себе на суспільній дистанції завдяки заходам охорони.*

**Орієнтація комунікантів** – взаємне розташування постатей людей під час взаємодії.

*Слід враховувати, чи комуніканти спілкуються сидячи, чи стоячи, дивляться одне на одного у фас, сидять поруч чи відвертаються одне від одного спиною.*

**Зовнішність комунікантів** – характеристика, яка включає незмінні і змінні параметри. До незмінних відноситься стать, вага, зріст людини. Змінними параметрами є:

- **Вираз обличчя** – комунікація очима, вуста, міміка.
- **Жестикуляція** (кінетика) – динаміка рухів тіла, долонь з метою надати експресії спілкуванню. Кивання головою є елементами керування бесідою: свідчить про бажання спілкуватися, готовність вислухати іншого.



- Поза тіла – дружність або агресивність постави (поза поліцейського, поза офіційна, або неофіційна).
- Комунікація очима. Прямий погляд у вічі слухачеві після висловлення аргументів сприймається як вираз щирості, як очікування розуміння.
- Невербальні компоненти мови комунікантів – тон (гучність), тембр голосу, швидкість мови, виразність висловлення букв у словах, інтонування речень, застосування пауз.

*Та сама фраза може бути висловлена як наказ, прохання, запитання, жарт, сумнів, награна патетичність, загравання і т.д. Саме невербальні компоненти мови інформують слухача, як слід сприймати зміст його слів, вони можуть свідчити про нещирість, фальш співрозмовника.*

*Не промовами переконують, а характером.*

Меандр (342–291 рр. до н.е.). «Гімніда».

## **Поняття політичної реклами та пропаганди**

**Політичний реклама** – комунікативна стратегія, метою якої є поширення, популяризація певних ідей, формування довіри до тих-чи-інших політичних явищ – політичного діяча, партії, політичної ідеології.

**Політична пропаганда** (з латин. *propaganda* – розповсюдження) – комунікативна стратегія, метою якої є нав'язування адресатові певних політичних установок, стереотипів, політичних поглядів і переконань, підготовка громадян до певного виду політичної поведінки.

Політична реклама і політична пропаганда є складовими політичної комунікації. Ці два стилі комунікативної взаємодії з громадянами в різних співвідношеннях присутні і демократичних, і в тоталітарних країнах.

*Технологія політичної пропаганди виходить з умови, що добровільно людина здійснює лише такі дії, до яких вона має «позитивне» ставлення.*

З огляду на те, які цілі переслідує пропагандист, пропаганду розмежовують на «конструктивну» та «цільову».

**Конструктивна пропаганда.** У формі, доступній для слухачів, конструктивна пропаганда поширює певні погляди, ідеї, цілі індивідуального, або суспільного розвитку. Вона здійснюється на користь тих, кому адресована. Її мета – сприяти соціальній гармонії, злагоді, вихованню людей згідно з загальноприйнятими цінностями. Конструктивна пропаганда виконує просвітницьку, інформаційно-роз'яснювальну, виховну функції у суспільстві. Такий вид пропаганди

здебільшого не має маніпулятивних цілей, не вдається до обману, спотворення і приховання фактів.

*Конструктивні форми пропаганди можемо почути в дискусіях незалежних аналітиків, громадських діячів, політологів. Необхідними елементами конструктивності пропаганди є діалогічна форма взаємодії з слухачами, спрямованість на усунення ідеологічних штампів, стереотипних ідей та пошуки об'єктивного, неупередженого погляду на суспільно-політичні реалії й перспективи.*

**Цільова пропаганда** спрямована на цілі, які не завжди відповідають утилітарним інтересам громадян. Людина тут розглядається з позицій функціоналізму – як засіб, інструмент для досягнення політичних завдань за принципом «мета виправдовує засоби».

*Мета цільової пропаганди – переконати людей, що вони як самотійні одиниці не мають самодостатньої вартості, оскільки існуючі обставини вимагають колективних, узгоджених зусиль. Засвоюючи такі установки, особа добровільно поступається своїми інтересами на користь спільних цілей. Цільова пропаганда прагне гуртувати натовп навколо спільних завдань та пропагандиста шляхом формування образів «ворога» як «перешкоди» на шляху до мети.*

Засоби цільової пропаганди дозволяють витворити в колективній уяві ілюзорну «реальність», яка вигідна пропагандистові. Цільова пропаганда вдається до спрощеного пояснення суспільних протиріч, образно ділить соціальне середовище на сфери «своїх» та «чужих», впливає на емоційно-вольову сферу слухачів. Під її впливом людина починає сприймати довкілля, не допускаючи, крім чорного і білого, інших кольорів, відтінків й півтонів. Цільова пропаганда вдається до розпалювання соціальної недовіри, ворожнечі, загострення соціальних суперечностей в суспільстві. Під її впливом людина почуває себе ізольованою від інших людей. Це сприяє перетворенню її на більш податливого виконавця волі пропагандиста.

### **Пропагандистські засоби формування образу «ворожої» групи**

У політичній конкуренції створення образів «загрози» та «ворога» є засобами мобілізації соціальної групи. Формування ворожого ставлення до певної людини або категорії людей має назву «негативної пропаганди» і передбачає визначення, хто саме буде зараховуватися до

цієї «чужої» групи з наступним обґрунтуванням справедливості такого ставлення, з таких причин\*:

- **Ворог не належить до кола «своїх» людей.** Він є представником «чужого», недоступного для «нас» світу, світу який не прагне нас зрозуміти і не йтиме на компроміси. Його присутність однозначно виключає нашу присутність у формі: «ми або вони».
- **Демонізація ворога.** Акцентується увага на могутності та підступності ворога, він не має співчуття до людей. Він нехтує усіма загальноприйнятими моральними вартостями та ідеалами.
- **Віроломність ворога.** Ворог є аморальною силою, він наділений розумом та схильний до підступних, незаконних методів боротьби. Він має засоби і прагне підступно знищити, або поневолити «наш» світ. Віроломство ворога спонукає усіх відкласти суперечки і об'єднатися для боротьби з ним.

Наслідком негативної пропаганди є усунення *емпатії* (ототожнення, розуміння, співчуття) до певної категорії людей, ідей, вартостей. Вони переходять в ранг «чужих», ворожих для «нас», несумісних з «нами». Єдиний можливий вихід в такої поляризованої політичної ситуації – знищити конкуруючу сторону, або ж упокорити ворога, позбавивши його ресурсів завдати «нам» шкоди.

*Образ «ворога» належить до найстійкіших та емоційно могутніх архетипів, він є неодмінним персонажем найдавніших міфів, епосу більшості народів світу. Його змалечку підкріплюють у підсвідомості через казки, мультиплікаційні фільми, кінематограф.*

Дослідження доводять, що вбивство іншої людини (чи завдання шкоди її здоров'ю) є для психічно здорової особи важким завданням. Важко убити людину, якщо сприймаєш її такою ж людською істотою, не почуваєш щодо неї особистої неприязні, не зазнаєш від неї шкоди.

Існують пропагандистські технології, завдяки яким виконавцям (терористам, військовим і, зрештою, цивільним особам) спрощують моральні вагання перед знищенням інших людей. Якщо соціальний об'єкт визначений як «ворог», то моральні перепони вчинення насилля щодо нього стають слабшими. Формування образу ворога реалізується завдяки трьом технологіям, які мають назву: *дозвіл, узвичаєння, дегуманізація.*

**Дозвіл** політичного керівництва на знищення «ворога» знімає з людей-виконавців моральні вагання. Дозволені легітимною владою насильницькі дії, збільшують готовність людей їх здійснити. Перебуваючи в формальній групі (військовий підрозділ, терористичне

\* Вальденфельс Б. Топологія Чужого: студії до феноменології Чужого / Вальденфельс Б. – К: ППС, 2004. – 206 с.

угруповання), рядові члени зобов'язані виконувати накази керівництва, реалізувати розпорядження владних структур незалежно чи збігаються вони з їх переконаннями чи ні. Виконавці силовий дій лише тоді можуть збунтуватись, саботувати накази, коли вважатимуть існуючу владу незаконною, злочинною.

Процеси *узвичаєння* створюють ситуацію, в котрій людей попри їхню волю втягують в певні насильницькі дії. Людина на початку може виконати лише так звану допоміжну роботу, яка допомагає вчиненню насильства, без розуміння її справжнього значення.

*Це може бути чиєсь прохання перевести, скажімо, сумку в своєму купе до іншого міста, де її заберуть на пероні. Людина довірливо не сподівається, що в багажі заховано зброю, чи наркотичні засоби. Однак, якщо людина зробила цей перший крок, то вона опиняється в новій соціально-психологічній та кримінально-правовій ситуації. Вона перетворюється на заручника вчинених дій і об'єктом шантажу.*

Вірогідність морального спротиву значно зменшується, коли аморальні й незаконні дії перетворюються в щоденну, механічну, чітко сплановану роботу. Узвичаєння сприяє тому, щоб виконавець зосереджував свою увагу на якісному виконанні завдання, а не на його значенні. Ефект узвичаєння стає ефективнішим завдяки колективній праці. При цьому діяльність зі знищення супротивника розбивається на низку окремих ланок. Кожний з виконавців має зробити лише невелику частину із загального плану завдання. Більшість з виконавців не мають знати всієї схеми, в котру вони задіяні, а тому виконують свою роботу автоматично без всяких моральних вагань. Найбільш відповідальні частини загального плану дублюють декількома людьми щоб у разі вагання одного завдання виконав інший.

*Дегуманізація.* Санкціоновані злочини стають можливими у випадку, коли жертви насильницьких дій, чи представники ворожої сторони будуть позбавлені якостей, які необхідні для того, щоб людину сприймали як повноцінну людську істоту, задіяну в моральному договорі, котрий регулює людські відносини. Це такі якості:

- **Індивідуальність** – за особою визнається невід'ємне право на життя, вона сприймається як незалежна, та відмінна від інших людина, оскільки вона здатна приймати свідомі рішення.
- **Громадянськість** – людину сприймають як члена спільноти, учасники якої піклуються одне про одного, поважають індивідуальність й права партнерів.

Таким чином, коли особу (групу) завдяки пропаганді позбавляють якостей *індивідуальності* та *громадянськості*, то вона втрачає людський

статус в очах виконавців насилля. Це знімає моральні бар'єри щодо фізичної ліквідації ворога.

### **Пропагандистські засоби формування позитивного образу «власної» групи**

Консолідація громадян у спільноту для досягнення політичних цілей є актуальним для здійснення політичних технологій. Це завдання реалізується завдяки формуванню колективної ідентичності, або позитивного образу *своєї* групи. Технологія формування образу *своєї* групи робить дещо інші смислові та ціннісні акценти, перелічимо їх.

**Людяність.** Члени «своєї» групи люблять свій народ, їх боротьба – це самопожертва за ради батьківщини. Вони великодушні, готові прощати тих, хто через власне незрозуміння опинився у ворожому таборі.

**Порядність, захист слабких і знедолених.** У подоланні ворожих сил представники «своєї» групи діють в межах «закону», не вдаються до «недозволених» прийомів (не збиткують над мирним населенням, дітьми, полоненими). Пропаганда переконує, що члени «своєї» групи активно захищають громадян від експлуатації, приниження.

**Героїзація боротьби** – звертається увага на історичні факти, які підтверджують спроможність власної групи протистояти могутнім та віроломним ворожим силам (військові та політичні перемоги).

**Відсутність страху і впевненість у перемозі.** Членам «своєї» групи не відомий страх перед смертю, вони вступають в нерівну боротьбу зі злом. Невдачі не можуть похитнути їх віри в те, що справа, за яку вони борються – справедлива, що зло врешті-решт буде покаране, а добро перемаже.

Образність такої політичної пропаганди впливає на емоційно-вольову сферу цільової аудиторії. Мета пропаганди – приглушити критичність мислення людини, зменшити її страх, зневіру, егоцентризм (захисні реакції).

### **Механізми афіліації та ідентифікації у політичних технологіях**

**Афіліація** (з латин. *affiliate* – приєднувати) – потреба людини в причетності до певної соціальної групи, цінностей, ідеї. Відповідно до мотиваційних теорій, потреба бути приналежною до групи (підтримувати когось, отримувати чийсь розуміння, схвалення) є однією з базових потреб людини. Ця потреба зростає в ситуаціях суспільних

змін, а відчуття приналежності до національної, релігійної, культурної спільності є способом подолати стан самотності, самотності, тривожності, знайти психологічну підтримку серед інших людей, переживати разом з іншими позитивні емоції.

Крім ідентифікації з первинною групою (сім'єю) громадяни можуть себе ідентифікувати з так званими «вторинними» спільнотами – друзями, групами інтересів, колегами по праці, етносом, державою, «малою» батьківщиною, релігійною спільнотою. Політичні сили використовують цю людську потребу, гуртуючи громадян в громадські рухи, політичні партії, політичними ідеями, політичними цінностями.

**Національна афіліація** – потреба людини відчувати свій зв'язок з культурою (історією, традиціями, цінностями), інтересами етносу, нації, до яких вона себе зараховує. Головною передумовою того, щоб індивід зміг відчувати себе репрезентантом групи, є не так його генетична належність до даного етносу, як його суб'єктивне відчуття власної причетності до певної етнокультурної спільності, до її історичної долі, особистісне емоційно-образне ототожнення (ідентифікація) з її досягненнями в культурній, мистецькій, політичній сферах.

Національні почуття та свідомість можуть трансформуватися в ідеологію націоналізму, що акцентує увагу на спільності *території, історії* та долі народу. Націоналізм ґрунтується, зокрема, на:

- вірі в обраність народу, на який покладена особлива місія;
- відданості своїй землі;
- культі героїв, мучеників, що боронили батьківщину.

**Чинники загострення почуття етнічної належності.** Відчуття соціальної та етнічної належності залежить від зовнішніх обставин, в яких доводиться жити представникам групи. Коли з'являються ризики для розвитку національної спільноти, то відчуття етно-національної приналежності загострюється. До «дратівливих» чинників належать:

- наявність етнічних суперечностей, конкуренції, конфліктів у державі, чи між державами;
- явища міграції та імміграції: особа, виїхавши на проживання закордон чіткіше відчуває свою мовну, культурну відмінність від навколишніх громадян;
- підпорядковане становище: наявність етнічної дискримінації, або офіційно здійснюваної, або такої, що реалізується неофіційно;
- ідеологічний вплив системи освіти та виховання, пропагандистський вплив політиків.

Важливим є останній чинник, оскільки *відчуття* етнічного єднання виникає не лише стихійно – зі схожого життєвого досвіду, об'єктивної

спільності «крові» і «грунту», але й формується цілеспрямовано. Віра у наявність *природних* зв'язків (ідейна спорідненість) між членами етнічної спільності відіграє у багатьох випадках більшу роль, ніж фактична наявність родової, кровної спільності.

## **Партійна та ідеологічна ідентифікація**

### **Партійна ідентифікація виборців**

Одним з видів соціального ототожнення є бажання людини підтримувати ті чи інші політичні організації, або брати безпосередню участь у їх діяльності. Дослідження явища *політичного солідаризму* має практичне значення, оскільки від кількості симпатиків партійної організації та припливу людей у її лави значною мірою залежить її конкурентоспроможність, проходження у виборчі органи державного управління та участь у здійсненні реальної політики.

**Партійна ідентифікація** – це симпатія громадян щодо політичних гравців (партійних організацій, політичних рухів, окремих політичних лідерів). Особливості *партійної ідентифікації* громадян знайшло тлумачення в декількох теоретичних концепціях:

- концепції традиційної партійної ідентифікації;
- концепції міркуючого виборця;
- концепції раціонального виборця.

**Концепцію традиційної партійної ідентифікації** запропонували в 1950-х роках американські вчені, до історії мікрополітики вона увійшла під назвою «класичної» або «Мічиганської моделі» партійної ідентифікації. Згідно з цією концепцією, громадяни схильні переймати політичні уподобання своїх батьків, родичів або наставників. Названі дослідники зауважили, що молодь, отримуючи право голосувати під час виборів, схильна орієнтуватись на думку авторитетних для них людей. Модель «традиційної партійної ідентифікації» ґрунтується на гіпотезі про психологічну прихильність людини до тієї або іншої конкретної партії, зважаючи на політичні орієнтири свого найближчого соціального середовища. При цьому головними стають *емоційні* та *суб'єктивні* причини підтримки людиною тих чи інших партій, або політичних ідей.

**Концепція міркуючого виборця** (розроблялась у 1970-80-х роках американським дослідником С. Попкінім) звертає увагу на тому, що виборець, підтримуючи політичну партію, діє раціонально, а не під впливом емоцій чи звичок. Припускається, що виборці можуть неемоційно оцінювати партії, кандидатів і окремі твердження

партійних програм, а тому роблять раціональний вибір з декількох альтернатив. В цій моделі громадяни оцінюють партії і роблять висновки про те, які з них слід підтримати на виборах, зважаючи на такі обставини:

- Наскільки в минулому партія, окремі її члени проявили себе у здійсненні державної політики.

*Звертають увагу на те, якими були дії уряду та місцевих органів влади (сформованих членами партії) у розв'язанні конкретних проблем держави та її політики. Якщо партія позитивно проявила себе в минулому, то виборці підтримають її.*

- Наскільки партійні програми відповідають сучасним потребам спільноти, а також наскільки партія здатна своїм кадровим потенціалом виконати заплановане.

*Громадяни міркують, що саме потребує покращення в суспільстві – стан економіки, забезпечення соціальних стандартів, чи утвердження прав і свобод тощо. З огляду на першочергові завдання, виборці оцінюють програми партій, а також звертають увагу, чи для реалізації проголошених програм партія має кваліфікованих фахівців.*

Такий свідомий аналіз передвиборчої ситуації, на думку дослідників, визначає індивідуальні уподобання громадян.

Водночас свідомо політична поведінка громадян обмежена:

- *Звичками виборців* – вибір може стати наслідком звичних, стереотипних установок стосовно партій. Людина вибирає не ту партію, яку визнає відповідальною і конструктивною, а яку знає, назва якої їй відома.
- *Індивідуальними пізнавальними можливостями виборця* – не всім людям притаманні аналітичні здібності, не всі вміють узагальнювати і осмислювати політичні події. Більшість громадян зайняті особистим життям, не мають часу уважно слідкувати за політикою, швидко забувають про те, що політики обіцяли виборцям.
- *Маніпулятивним характером політичної інформації* – виборці позбавлені достовірної інформації про політичне життя, зокрема через тенденційність ЗМІ.
- *Нормативними чинниками, які впливають на виборця* – часто громадяни голосують за політичну партію не тому, що вона гідна підтримки, а тому, що вони прагнуть не пропустити до влади більш небезпечних конкурентів.

**Концепція прагматичного виборця** здійснює головний акцент на прагматичних, меркантильних мотиваціях громадян під час голосування. Головний постулат «концепції прагматичного виборця» полягає в тому, що особа може поступати не лише як вона вважає «правильно», але також «як їй це вигідно», наскільки вибір принесе їй



практичну користь, матеріальну вигоду, задовольнить її потреби в безпеці, прагнення залишатися членом групи.

Концепція прагматичної політичної поведінки пояснює випадки політичного *зрадництва*, перебігання депутатів чи бізнесменів з партій, які програли вибори, у партії-фаворити.

## **Ідеологічна ідентифікація громадян**

*Спільний страх об'єднує найлютіших ворогів.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Політика».

Особа, виборець, політик можуть також симпатизувати певним політичним ідеям, цінностям, ідеологіям. Розглянемо механізми ідентифікації особи з принципами політичних ідеологій. Поняття «ідеологія» старогрецького походження і означає «вчення про ідеї». У науковий оборот це поняття було введено у XVIII ст. в епоху Просвітництва.

*Ідеологія – сукупність суспільних уявлень, ідей, цінностей, теорій, поглядів, які відображають дійсність з погляду інтересів окремих суспільних груп і спрямовані на утвердження або зміну існуючих суспільних відносин.*

Ідеології розробляють теоретики, які представляють домагання певних суспільних груп. Будучи частиною суспільної свідомості, ідеологія займає окреме місце у її структурі поряд з філософією, релігією, правом, етикою, естетикою, буденною свідомістю. Ідеологія є не лише об'єктивним трактуванням суспільного життя, але містить хибні, упереджені, свідомо спотворені погляди на стан справ у суспільстві.

Завдяки ідеологіям громадяни усвідомлюють свої соціально-політичні інтереси, формують свої ціннісні орієнтації і ставлення до існуючих на даний час реалій політики, економіки, власності, певних категорій людей, держави. Зважаючи на ідеологічні аргументи, громадяни можуть ставати прихильниками радикальних або поміркованих методів політичних змін та економічних реформ.

*Політична ідеологія нерідко охоплює директивні судження (те, як слід діяти), що впливають з її теоретичних постулатів, оскільки ідеологія має за мету дозволити (санкціонувати) окремі форми поведінки та діяльності, які заборонені в межах буденної моралі.*

*Завдяки ідеології особа позбувається суперечливих думок, оскільки ідеологія є чітко систематизованою, в якій усі ідеї, аргументи, тлумачення пов'язати між собою.*

Новітні політичні ідеології, на думку дослідників, формуються завдяки:

- *Конденсації* – переосмислення буденної політичної свідомості.
- *Інтеграції* – поєднання, накладання різних ідей і уявлень (неоконсерватизм, неолібералізм).
- *Дивергенції* – спрощення існуючих ідеологій.
- *Реанімації* – відродження інтересу до старих ідей, їх пристосування до сучасних умов.

Впродовж останніх десятиріч з'явилися різні ідеології: помірковані та радикальні, соціальноорієнтовані, природоохоронні та антигуманні. Щоб спонукати людей до певної громадсько-політичної активності, кожна партія, громадська організація, релігійна конфесія чи громадський рух повинні декларувати ті чи інші ідеї, цінності, цілі діяльності та засоби їх досягнення.

Водночас так званих «класичних» ідеологій є небагато, їх умовно поділяють на: *консервативні* (для досягнення інтересів держави, її міжнародних позицій); *ліберальні* (відстоювання інтересів бізнесу); «*ліві*» (соціальноорієнтовані для захисту соціально вразливих верств населення).

### **Ідеологія консерватизму**

Поняття «консерватизм» (з латин. «conservo») має значення – зберігати, охороняти. Носіями ідеології консерватизму є соціальні групи і прошарки, які зацікавлені у збереженні сформованого суспільного ладу. Ідейними попередниками консервативної ідеології можна вважати давньогрецького філософа Платона, середньовічного католицького мислителя Тому Аквінського, італійського мислителя епохи Відродження Ніколо Макіавеллі та ін.

**Консервативні політичні погляди Платона.** Платон (427–347 рр. до н.е.) – давньогрецький філософ, учень Сократа. Автор творів «Держава», «Закони», «Політик», «Протагор», «Апологія Сократа» та ін.

*У творі «Держава» описав модель «ідеальної держави», найважливішими рисами якої є:*

- *Автаркія* – господарське самозабезпечення, створення замкнутої самодостатньої економіки в межах країни.
- *Незмінність і гармонія*, які засновані на розумі та справедливості.
- *Розподіл праці* згідно принципу «кожному – своє», кожен має займатися своїми обов'язками в межах суспільної ієрархії.
- *Плекання відчуття єдності та солідарності* усіх громадян.
- *Ізольованість від зовнішнього світу*, зовнішні впливи здатні справляти на

неї руйнівний вплив.

- Підпорядкування особи суспільству задля досягнення загального блага.

Держава, за Платоном, має бути збудована за зразком людської душі. Трьом частинам душі (розум, воля, тілесна чуттєвість) мають відповідати трьом суспільним верствам, з яких повинна складатися держава. Розумна частина душі повинна втілюватися в керівниках держави – людей, що здатні мислити («Доти, доки в державі не будуть керувати філософи чи нинішні царі та власники не стануть шляхетно й ґрунтовно філософствувати, вона не позбудеться зла»). Вольова (пристрасна) частина душі повинна втілюватися в стані воїнів – захисників держави. Чуттєва (жадаюча) частина душі безпосередньо пов'язана з тілом, їй відповідає стан працівників (селян, ремісників, продавців тощо).

*У державному організмі кожна людина розглядалась як клітина, що виконує свою функцію. Закони мають слугувати інтересам держави. Вважаючи приватну власність головним джерелом соціальної ворожнечі та роз'єднаності, Платон пропонував заборонити приватну власність та сім'ю для представників верств філософів-правителів і воїнів-охоронців.*

**Консервативні політичні погляди Т. Аквінського.** Тома Аквінський створив християнську доктрину держави і права, він стверджував, що державна влада походить від Бога. Громадяни не повинні заперечувати державну владу, коритися її волі. Метою держави вважав досягнення загального блага, забезпечення умов для розумного та гідного життя людини. Т. Аквінський заперечував соціальну рівність. Відмінності, що існують між соціальними станами, на думку мислителя, є вічними, їх неможливо змінити.

**Консервативні політичні ідеї Н. Макіавеллі.** Ніколо ді Бернардо Макіавеллі обґрунтовував необхідність світської держави. Спростовував середньовічні теорії, згідно з якими держава повинна бути підпорядкована церкві. Державу він визнавав найвищим проявом людського духу. Самостійність, велич, міць держави для мислителя були ідеалом, для досягнення котрого політики повинні використовувати будь-які засоби. Необхідність держави обґрунтовував егоїстичною природою людей і необхідністю її приборкання.

**Ідеї політичного елітаризму В. Парето** ґрунтуються на ідеї про неспроможність населення управляти державою. Демократія розглядається як утопія, у гонитві за котрою населення стає інструментом у руках демагогів і сприяє утвердженню диктатур – соціалізму і фашизму. Громадські та індивідуальні свободи пов'язуються не з демократією, а з компетентною правлячою елітою.

Унаслідок того, що кожна правляча еліта з часом вироджується, втрачаючи свої найкращі якості, творчу енергію, то для уникнення суспільної деградації необхідна вчасна зміна політичних еліт.

**Принципи консерватизму.** Політична ідеологія консерватизму може поєднуватися з *націоналістичними ідеями, монархізмом (спадковість влади), клерикалізмом (вплив релігійних структур на суспільне життя).* Консерватизм використовує принципи *організмичного та расово-антропологічного напрямів, психологізму, функціоналізму та структуралізму* для утвердження своїх постулатів, зокрема ідеї:

- підтримки стійкості держави на міжнародній арені;
- сприяння стабільності соціальної структури суспільства;
- необхідності усунення суперечливих політичних сил і тенденцій;
- збереження традиційних морально-правових цінностей.

Консервативна ідеологія намагається довести свою правоту, звертаючи увагу на недосконалість людської природи, нездатність людей бути раціональними і поміркованими у соціальних стосунках. Людина часто діє під впливом інстинктів, емоцій, стереотипів, звичок.

Консерватизм апелює до природної нерівності людей – від народження люди не мають рівних задатків – людям притаманний різний рівень розумового розвитку, фізичних сил, вольових здібностей. Задля утримання людей від взаємного поборювання, гноблення і знищення необхідні державні інститути (силові, правоохоронні, контролюючі установи), щоб підтримувати правовий порядок.

*Консервативні ідеї набирають популярності серед громадян тоді, коли виникає загроза втрати державного суверенітету, територіальної цілісності країни, внутрішньої дестабілізації, розгулу злочинності. За таких несприятливих умов безпека та інтереси більшості громадян залежать від спроможності держави, її армії, правоохоронних органів відсікти агресію зовнішнього ворога, приборкати безлад с суспільстві.*

## **Ліберальна ідеологія**

Поняття «лібералізм» (від латин. «liberalis») – вільний, такий, що має відношення до свободи. Більшість тлумачень лібералізму стосуються ідеї особистої свободи людини, нескутої рамками традицій і держави. У європейській суспільно-політичній літературі поняття «лібералізм» з'явилося на початку XIX століття. Предтечею лібералізму стали ідеї Просвітництва XVII–XVIII ст. в європейських державах. Мислителі Вольтер, Монтеск'є, Руссо, Дідро та ін. намагалися сприяти заміні феодально-монархічного ладу держав на республіканський (з латин. res public – справа народу), гуманізувати суспільні відносини,

поширюючи ідеї про «природні права» людини, «суспільний договір», свободу та рівність всіх людей.

*В основі Просвітництва – ідеалістичне уявлення про визначальну роль розуму та свідомості в житті суспільства, бажання пояснити суспільні недоліки неосвіченістю людей, їх нерозуміння власної природи. Єдиним засобом суспільного поступу просвітники вважали поширення освіти та наукових знань.*

**Ліберальні політичні ідеї Ж.-Ж. Руссо.** Французький філософ, просвітник Жан-Жак Руссо запропонував теорію про «договірне» походження держави. На думку мислителя, у «природному стані» всі люди були вільні та рівні, не було майнового розшарування, державного апарату й приватної власності. Однак з розвитком цивілізації люди поступово перейшли з «природного стану» у «суспільний стан» – сім'ї об'єднувалися в роди, племена. Виникла приватна власність, майнова нерівність людей, між якими розгорнулась боротьба. «Природний стан» співжиття людей був зруйнований. Щоб стабілізувати суспільство, яке перебувало в стані взаємного поборювання, заможні верстви запропонували решті населення укласти «суспільний договір» для створення державної влади та законів, яким підпорядкуються всі члени суспільства. Укладаючи суспільний договір, усі його учасники мали б отримати рівні права, а суспільство повинно було перетворитися на асоціацію рівних і вільних громадян.

**Ліберальні політичні ідеї Б. Франкліна.** Американський політик, вчений, автор Декларації про державну незалежність США (1776 р.) Бенджамін Франклін відстоював ліберальні погляди про *право народів на самовизначення та заснування держави, право кожної людини на життя, рівність людей, право на свободу, прагнення до щастя.* Домагався скасування рабства, захисту національних меншин і закріплення прав громадян у конституції.

**Ліберальні політичні ідеї Т. Джефферсона.** Американський просвітник, юрист, громадський і державний діяч Томас Джефферсон визнавав всіх людей рівними від природи, наділених невід'ємними правами *на життя, свободу, власність, прагнення до щастя.* Для забезпечення цих прав люди створюють державу (республіку), обирають уряди, доручаючи їм владу. Якщо ж державні особи порушують природні права громадян, то народ має право на *бунт* – заміну їх на інших. Республіканська форма правління має ґрунтуватися на загальному виборчому праві, представництві партій в законодавчих установах, виборності виконавчих органів влади та суддів.

**Принципи лібералізму.** *Світоглядні принципи лібералізму опираються на ідеї індивідуалізму, самоцінності життя кожної людини,*

свободу людини від групових, класових, національних та інших упереджень, ідеї терпимості до інакодумства, гуманізму, демократії, космополітизму. Ліберальні погляди ґрунтуються на вірі в те, що людина здатна бути розумною, поміркованою, раціональною у співжитті з іншими людьми. Для лібералізму притаманна віра в прогрес людської цивілізації.

*Економічні ідеї* лібералізму наполягають на неутручанні держави в економічне життя суспільства. Економіка повинна бути у приватній власності. Держава повинна створювати правові умови для існування ринкових відносин в економіці і збирати передбачені законом податки, надавати простір для приватної ділової ініціативи, приватного підприємництва.

*Політичні ідеї* лібералізму передбачають необхідність існування *правової держави* (можливість громадян захищати свої права і свободи у судах), *верховенстві закону* (соціальний контроль за діями державних інституцій), *конституційного і законодавчого* закріплення «договірних» відносин між державою і суспільством, абсолютної цінності людської особи, *рівності* від народження всіх людей, визнання прав людини. Управління державою повинне базуватися на розподілі законодавчої, виконавчої і судової гілки влади.

*Лібералізм для обґрунтування ринкових економічних відносин використовує ідеї та принципи соціал-дарвінізму, символічного інтеракціонізму. Ліберальні гасла про «природні права» і свободу набувають популярності в умовах національного піднесення та самоутвердження народу. Ліберальні гасла і цінності можуть отримувати відгук у представників «середнього класу» в період приватизації державної власності, а також за умов, коли необхідний правовий захист приватної власності від корупції органів державної влади.*

### **«Ліві» ідеології**

До «лівих» належать: *комуністична, соціалістична, соціал-демократична ідеології*. Усі вони проголошують спільну мету – забезпечення соціальної рівності людей, однак відрізняються способами її досягнення (або революційні, або еволюційні способи). Ідейними предтечами комуністичних та соціалістичних теорій вважаються Томас Мор та Томазо Кампанелла.

**Соціалістичні ідеї Т. Мора.** Англійський гуманіст, політичний діяч та історик Томас Мор у творі «Утопія» (1516) критикував тогочасний суспільно-політичний лад, описав поневіряння людей. Цьому ладові він протиставив «ідеальний лад» острова Утопія, де немає приватної власності, люди живуть у самоврядних містах, земля та власність

перебувають у спільному користуванні, а державних діячів обирають вільним голосуванням. У поглядах цього мислителя відобразилася його гуманістична віра в освіченого політичного керівника.

**Соціалістичні ідеї Т. Кампанелла.** Італійський мислитель, поет, філософ, політичний діяч Томазо Кампанелла у творі «Місто сонця» (1521) описав ідеальну державу, котру начебто віднайшов один з мандрівників у заморських краях, і де мешкає община рівних людей. Кожний її член має право на участь в управлінні державою. Очолює владу верховний правитель, який є главою світської та духовної влади. Влада посадовців спирається на загальну повагу та добровільний послух, посадових осіб змінюють з волі народу. У вигаданому місті немає власності та сім'ї, дітей виховує держава. Виховання нероздільно пов'язувалося з працею. Усі мешканці виконують військовий обов'язок, займаються землеробством і скотарством.

**Різновиди «лівих» політичних ідеологій.** *Комунізм* – вчення про побудову безкласового суспільства. Виявився утопічним політичним проектом, реалізація якого потребує потужного репресивного державного апарату, обмеження «природних прав» значної частини громадян.

**Соціалізм** (з латин. *socialis* – суспільний) як політична ідеологія історично пов'язаний з багатотисячними сподіваннями людей на можливість побудови суспільства соціальної справедливості, солідарності, соціального захисту особи. Ідеї братерства та рівності існували з часів Античності та Середньовіччя, присутні в християнській доктрині, зокрема у постулаті рівності людей перед Богом. Соціальні доктрини в Новітній історії Європи протистояли ліберальним та консервативним ідеологіям. Свою класичну форму соціалістичні ідеї почали набувати разом зі становленням капіталістичних відносин.

Соціалістичні доктрини наполягають на усупільненні майна та засобів виробництва, усуненні визиску працівників, справедливому розподілі матеріальних благ (прибутків виробництва) і духовних цінностей (безкоштовна освіта). Суспільство повинно надавати соціальну підтримку людям, що потребують допомоги – молоді, пенсіонерам, хворим, немічним.

Соціалістичні ідеї впродовж останніх двохсот років намагалися пристосувати до радикальних (революційних доктрин) та поміркованих (еволюційних концепцій).

**Марксистський підхід** розглядав соціалізм як першу сходинку переходу від капіталізму до комунізму. Комуністичні ідеологи схилилися до насильницького скидання влади, революційного реформування суспільства шляхом націоналізації усіх засобів

виробництва. Ці революційні завдання покладалися на робітничий клас під керівництвом комуністичної партії.

*Соціал-демократичний підхід* трактує соціалізм як суспільний лад, що здобувається шляхом соціальних реформ при збереженні приватної власності. Соціал-демократія своєю метою визначає створення «соціальної держави», як інструмента формування «солідарного суспільства». Гармонізація суспільних відносин при цьому досягається завдяки зростанню «середнього класу», соціальному партнерству, перерозподілу матеріальних та духовних благ. Головними принципами соціал-демократії є справедливість, рівність, солідарність людей; демократизм у формуванні влади; забезпечення соціальних прав трудівників; ліквідація всіх форм гноблення і дискримінації; створення умов для вільного розвитку кожної особи.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:

- Дайте тлумачення понять «політична реклама» та «політична пропаганда».
- Назвіть головні елементи соціальної комунікації.
- Вкажіть особливості та мету «конструктивної» та «цільової» пропаганди.
- Охарактеризуйте комунікативні стратегії формування «чужої» та «своєї» групи.
- Яка мета та специфіка комунікативних технологій «дозволу», «узвичаєння», «дегуманізації».
- Що таке «афіліація» та чим загострюється почуття етнічної належності?
- Яке її тлумачення партійної ідентифікації у концепціях «традиційної партійної ідентифікації», «міркуючого виборця», «прагматичного виборця»?
- Що таке «ідеологічна» ідентифікація?
- Яке тлумачення людської «природи» в рамках консервативної ідеології, а також які її головні пріоритети?
- На яких постулатах ґрунтуються консервативні погляди на державний устрій Платона, Т. Аквінського, Н. Макіавеллі?
- Яке тлумачення людської «природи» в рамках лібералізму, а також які головні пріоритети цієї політичної ідеології?
- Які пріоритети та різновиди «лівих» ідеологій?

## Тема 7

### Соціально-психологічні аспекти маніпулятивних політичних технологій

*Лише негідними способами можна отримати прихильність негідних людей.*

Сенека (4–65 рр. н.е.). «Листи до Люцілія».

Під час виборчих кампаній політичні гравці змагаються за владу. Доступ до політичних ресурсів є сильним мотиваційним чинником для



політичних гравців. У боротьбі за владу суперники нерідко застосовують нечесні, а іноді й кримінальні методи конкуренції – поширюють неправдиву інформацію про конкурентів, вдаються до підкупу виборців та членів виборчих комісій, використовують адміністративний ресурс, вчиняють політичні вбивства.

У державах з тривалими демократичними традиціями, де існує сильне громадянське суспільство, політичні сили не наважуються вдаватися до відверто шахрайських, чи злочинних дій. Вибори у державах, що лише намагаються утвердити демократичні норми, загострюють соціальні суперечності між політичними силами, а правоохоронні інститути не завжди здатні забезпечити верховенство права під час боротьби за владу.

Ці обставини заохочують політичних гравців не зважати на вимоги закону і використовувати «брудні» виборчі технології, маніпуляції.

## **Маніпулювання в системі соціальної комунікації**

Аналізуючи особливості соціальної взаємодії, А. Добрович пропонує виділити сім рівнів, на яких може відбуватися соціальна комунікація: примітивний, стандартизований, маніпулятивний, конвенційний, ігровий, діловий, духовний.

**Примітивний рівень соціальної комунікації.** Для людини, яка опускається до примітивного рівня, співрозмовник не є партнером, а лише потрібною або непотрібною «річчю» («великим», «впертим», «корисним», «небезпечним» типом).

*Коли особу оцінюють як потрібну, то з нею активно контактують, якщо вона стоїть на заваді – то її усувають або відштовхнуть агресивними, брутальними словами, фразами та діями.*

**Стандартизована (формально-рольова) комунікація** виникає при чітко регламентованих стосунках. Спілкування здійснюється згідно з певними стандартами, шаблонами.

**Маніпулятивний рівень соціальної комунікації.** Учасники комунікації сприймають одне одного, як «суперників», і намагаються отримати матеріальну, психологічну перевагу.

*Маніпулятивне спілкування спрямоване на отримання вигоди від співрозмовника, використовуючи різні прийоми (лестощі, залякування, «пускання пилу в очі», обман тощо), залежно від ситуації та особливостей співрозмовника.*

**Конвенційний (договірний) рівень соціальної комунікації** характерний тим, що людина відчуває потребу в контакті, яку не вдається повністю задовольнити через незацікавленість іншої сторони спілкування. Сторони намагаються визначити роль, очікування та інтереси одне одного. Партнери можуть погодитися або не погодитися з цими очікуваннями.

*Контакт на конвенціональному рівні вимагає від партнерів вищого рівня культури спілкування, якої достатньо для вирішення особистих і ділових цілей.*

**Ігровий рівень соціальної комунікації.** На цей рівень комунікації допускають лише тих осіб, яких визнають як гідних особистостей, з ними спілкуються, зберігаючи взаємини.

*Спілкування на ігровому рівні є частково самоціллю, воно переживається як «річ сама в собі» – наприклад високо оцінюється успішний виступ артиста, хороша промова політика, бездоганно проведена конференція. Спілкування тут нагадує своєрідний ритуал.*

**Діловий рівень соціальної комунікації.** Співрозмовники мають на меті досягнення реальних «результатів» співпраці. Ритуальні вимоги до контакту відступають на другий план, спілкування стає більш буденним, оскільки мета сторін – взаємодоповнення їх інтересів.

*Під час ділового спілкування враховують особливості співрозмовника, його характер, вік, настрій, однак інтереси справи стають домінуючими.*

**Духовний рівень соціальної комунікації** вважається найвищим рівнем людського спілкування. Інша людина сприймається як носій духовного начала, з якою можливі глибокі стосунки, високі почуття: однодумність, партнерство, товариськість, дружба.

*Спілкування друзів може стосуватися будь-яких тем. Товариш зрозуміє свого друга без зайвих розпитувань, зважаючи на міміку, рухи, інтонацію співрозмовника. Таке спілкування можливе тоді, коли співрозмовники глибоко розуміють цінності, звички, інтереси, переконання одне одного.*

## **Психологічні чинники маніпулятивного впливу**

Комунікаційне маніпулювання привертає науковий інтерес багатьох дослідників (Г. Франк, «Маніпульована людина»; В. Шейнов «Приховане управління людиною: психологія маніпулювання»). К. Фарбер у книзі «Маніпульоване суспільство» зазначав, що: «Об'єкт маніпулювання вважає, що діє на основі свого вільного вибору. Але цей «вільний вибір» – ілюзія. Насправді ним керують, а його думками маніпулюють».

**Маніпулювання** (manipulation) – це використання певних засобів, ситуацій для отримання необхідного результату (користі). Поняття *маніпулювання* походить від латинського слова *manus*, яке вживалося в значеннях, зокрема:

- хобот слона, абордажний гак;
- рука, передавати з рук в руки;
- знання, отримане безпосередньо;
- робота, праця, діяльність;
- почерк, самостійне писання, художній твір;
- натовп, шайка змовників, загін воїнів;
- рукопашний бій, боротьба, сутичка;
- сила, могутність, хоробрість, влада, насилля, підкорення.

Маніпулювання нерідко сприймається в значенні обману, самообману, некомпетентності, невігластва, завдяки яким людина припускається помилок і невдач у діяльності. Середньовічний англійський філософ, природодослідник *Роджер Бекон* (1214–1294) вказав на причини, які можуть зумовити помилковість у пізнанні людини: надмірна, безпідставна довіра особи до авторитетів (релігійних, політичних); звички, установки, переконання особи; довіра до громадської думки; страх виявити свою некомпетентність.

**Політичні маніпуляції** – це соціально-психологічні, інформаційні та організаційні заходи політичних сил, які сприяють їх політичній перемозі над конкурентами.

### **Структура та види маніпулювання**

Отже, маніпулювання – це зумисне створення в уяві іншої людини хибної моделі дійсності. Маніпулятивний вплив (обман) є комунікативним процесом, що охоплює такі елементи:

- ініціатор маніпуляції (особа яка намагається обманути);
- засоби та канали маніпулятивного впливу;
- об'єкт або жертва маніпуляції.

**Об'єкт маніпуляції** – особа, яку намагаються обманути, перехитрити. Така людина ще не повністю довіряє тій інформації, яку їй надає ініціатор. Об'єкт маніпуляції інтуїтивно відчуває нещирість намірів ініціатора, однак не виказує свого розуміння і займає вичікувальну позицію з метою з'ясувати мету, технологію маніпуляції та можливих співучасників.

**Жертва маніпуляції** – вірить у правдивість інформації, яку надає ініціатор, приймає її як істинну, вірну і підпорядковує у відповідності з нею свої думки, позицію, рішення, дії.

Маніпуляції слід розрізняти, зважаючи на те, з чиєї волі вони виникають (з волі ініціатора, або з вини жертви обману), а також, хто отримує користь від їх здійснення (див. рис. 8).

Технологіями маніпулятивного впливу є створення сприятливої психологічної атмосфери, маніпулювання інформаційним потоком, створення ініціатором «інсценізованої реальності».

Створення сприятливої психологічної атмосфери:

- навіювання об'єкту-жертві відповідних емоційних станів (довіри, симпатії, співчуття, підозр, сумнівів);
- підстроювання «знизу» до об'єкта-жертви (копіювання уподобань, звичок, симпатій, розігрування образу «постраждалого», навіювання переваги над собою, применшення своєї обізнаності).

Маніпулювання інформаційним потоком:

- *замовчування, відбір, підтасовка, приписування інформації*: ініціатор приховує частину інформації; надає лише ту її частину, яка необхідна для обраної мети; поєднує факти, які в дійсності не мають жодного зв'язку (виробничі приписки);
- *інверсія*: ініціатор перевертає факти «з ніг на голову» (видає свої корисливі наміри благородними мотивами).

Створення ініціатором «інсценізованої реальності»:

- *конструювання*: ініціатор видає за «дійсне» те, чого не існує (вигадує благозвучну біографію; використовує співучасників в якості «нейтральних» експертів; організовує фіктивні фірми).

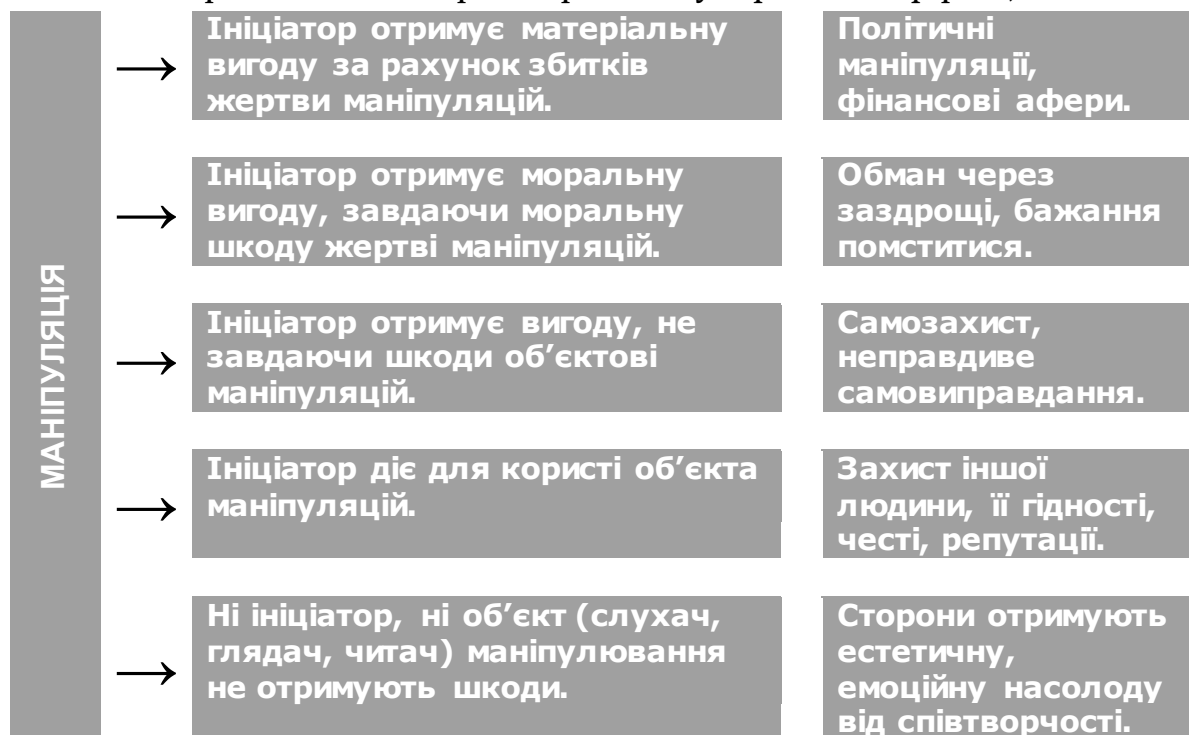


Рис. 8. Види маніпуляцій, зважаючи на те, хто отримує користь від їх здійснення

## **Форми захисту від маніпулятивного впливу**

Е.Л. Доценко поділяє форми захисту особистості від впливу середовища на *пасивні* та *активні*. Психологічний захист, у даному випадку, розглядається як окремий випадок оборони суб'єкта від наявних ризиків та загроз. Найпростішими є пасивні способи захисту: *втеча, ховання, завмирання*. Більш складними захисними реакціями є активні дії: *зустрічний напад на агресора, вплив на нього, ігнорування*. Схожі способи захисту притаманні також поведінці тварин.

Пасивні форми захисту від маніпуляцій:

**Втеча** – збільшення дистанції, переривання контакту, виведення себе за межі досяжності впливу агресора. Крайній прояв – самоізоляція.

*Прояви втечі: відступ від агресора, ухилення, зміна теми бесіди, небажання загострювати відносини (обхід гострих кутів), уникнення зустрічей з тим, хто є джерелом неприємних переживань, переривання бесіди під слушним приводом і т.п.*

**Ховання** – обмеженням впливу нападаючої сторони завдяки відступу в укриття.

*Прояви ховання: використання природних і створення штучних перешкод та укриттів у вигляді стін, ровів, використання переносних перешкод: щитів, кольчуг, зброї; смислові бар'єри («мені важко зрозуміти, про що йдеться»); ролеві обмеження («я на роботі, поговоримо потім»); «маски» («це не я - це у мене характер такий», «ми лише виконуємо рішення керівництва, всі претензії – до нього»).*

**Завмирання** – це прагнення стати невидимим для агресора, завдяки маскуванню під фактуру довкілля, зменшення інформації про суб'єкта, який захищається.

*Прояви завмирання: маскування, обман, приховання намірів, відмова від дій, щоб не проявляти себе. Крайньою формою завмирання є скованість, заціпеніння.*

Активні форми захисту від маніпуляцій:

**Напад** – це скорочення дистанції до агресора, його усунення. Крайній прояв даної захисної тенденції є знищення, вбивство агресора.

*Прояви вигнання: з'ясування намірів агресора, його можливостей; атака на нього, знешкодження його ресурсів; видворення, засудження, висміювання, приниження. Висміювання – є «символічним» вбивством агресора, або його небезпечних якостей.*

**Управління** – спроба вплинути на поведінку та наміри агресора, завдяки регламентації поведінки, контролю, маніпуляції.

*Прояви управління: примушування; встановлення правил поведінки та переліку повноважень, розпорядку праці, за порушення яких застосовуються санкції; підкуп (прагнення вмилювати); спроби*

*подружитися, стати членом однієї спільноти («своїх не б'ють»).*  
*Крайній проявом управління є підкорення іншого, глум над ним.*

**Ігнорування** – свідоме непомічання агресора, припинення контактів з потенційним супротивником, зменшення інформування інших людей про його активність.

*Прояви ігнорування: применшення його можливостей, досягнень.*  
*Крайній прояв ігнорування є цілковите замовчування факту його існування.*

Простежується поєднання активних і пасивних форм захисних дій: втеча–напад; ховання–управління; завмирання–ігнорування.

Зокрема, *втеча–напад* поєднані результатом (збільшення міжсуб'єктної дистанції до безпечних меж). Відмінність полягає в засобах збільшення дистанції. Під час *утечі* відбувається видалення себе, а при *нападі* – видалення агресора шляхом вигнання або знищення.

*Ховання–управління* поєднані зміною параметрів впливу (*ховання* створює перешкоди на шляху між агресором та жертвою, а *контроль*, навпаки, знімає перешкоди між агресором та жертвою).

*Завмирання–ігнорування* поєднані припиненням потоку інформації. Завдяки *завмиранню* жертва припиняє потік інформації про себе; натомість *ігнорування* припиняє надходження інформації від агресора.

Кожна пара визначає свій стиль захисту: дистанціювання від агресора, зміна можливостей впливу, зміна інформаційного обміну. Вказаним захисним діям пропонується додати статус базових захисних установок.

## **Організаційні технології політичного впливу**

*Не слід будувати власні плани на можливих помилках ворога.*

Фуکیدід (460–400 рр. до н.е.). «Історія».

### **Рівні здійснення політичних маніпуляцій**

Виборчі маніпулятивні технології класифікують за мірою їх законності на правомірні, «сірі», «брудні».

До *правомірних* політичних технологій слід віднести оприлюднення достовірної інформації про незаконні та аморальні вчинки та дії конкурента.

*Причетність конкурента до корупції, шахрайств, привласнення бюджетних та благодійних коштів, співпраці з закордонними спецслужбами і т.п.*

До «брудних» зараховують використання адмінресурсу (тиск на певні категорії виборців, тиск на конкурентів), підкуп (виборців, членів виборчих дільниць), обман (наклеп, компромат, дискредитація конкурента).

Виборчі маніпулятивні технології здійснюються на різних рівнях людських взаємин: «побутові», «адміністративні», «масові».

- На побутовому рівні маніпулятивні технології здійснюються для дискредитації політичних конкурентів.

*Використання кандидатів-однофамільців конкурента; телефонні дзвінки в нічний час від імені конкурента; публічна підтримка конкурента представниками груп-ізгоїв (політиків, які дискредитували себе; секс меншин; злочинців).*

- Завдяки адміністративним маніпуляціям намагаються здійснити тиск на волевиявлення громадян.

*Вплив на волевиявлення працівників приватних фірм, державних установ, ув'язнених, тиск на опозиційні сили.*

- Вплив маніпуляції в ЗМІ здійснюється на масову теле- та радіоаудиторію.

*Поширення результатів фіктивних соціологічних рейтингів; дезорієнтація протестного електорату завдяки рекламуванню створених владою «опозиційних» сил, радикальних партій.*

## **Виборчі стратегії і технології**

З метою добитись максимального впливу на виборців політичні сили застосовують різні засоби – виборчі стратегії. Звернемо увагу на окремі сценарії здійснення виборчих кампаній.

**Крейсерська стратегія.** Цей сценарій організації виборчих акцій найбільше підходить для тих кандидатів та партій, які задовго до виборів мають широку громадську підтримку і які однозначно лідирують. Таким політичним силам необхідно зберегти свої позиції, свій високий рейтинг впродовж усієї виборчої кампанії, не розгубити своїх прихильників. Ця стратегія передбачає, що рекламна кампанія проводитиметься плавно, рівномірно.

*Рекламні і пропагандистські ресурси партії розподіляються рівномірно впродовж усього виборчого марафону.*

**Стратегія ривка (прориву).** Цей сценарій організації виборчих акцій використовується тими партіями (кандидатами), які до початку виборчої кампанії не мають широкої популярності серед виборців. Стратегія полягає в тому, щоб зробити інформаційний прорив на початку виборчих перегонів, аби якомога гучніше заявити про себе в

ЗМІ, запам'ятатись виборцям. Для цього впродовж одного-двох тижнів у пресі, на каналах телебачення, радіо ведеться активна політична реклама, волонтерами розповсюджується велика кількість рекламних буклетів, плакатів, наклейок, значків та інших наочних рекламних матеріалів.

Швидкий старт має за мету забезпечити масове запам'ятовування імені і зовнішнього вигляду лідера партії, її символіки. На самому початку кампанії проводяться яскраві заходи для здобуття лідером політичної сили авторитету і ставлення до нього виборців як гідного претендента на виборну посаду.

*Після активного PR слід вдатись до рекламного «затишшя». Однак приблизно за тиждень до дня голосування здійснюється другий ривок політичної реклами в ЗМІ. Завдання даної стратегії полягає в тому, щоб політична сила виглядала найкраще на початковому і завершальному етапі виборчої кампанії.*

**Стратегія динамічного фіналу.** В даному випадку активність рекламних акцій збільшується з наближенням дня голосування. Виборці спостерігають за повільним початком кампанії, але на її останньому етапі на них скеровується цілий шквал рекламної продукції. Політична сила при цьому здійснює найбільший інформаційний вплив на громадськість і мінімізує витрати.

**Стратегія великої події.** Ця стратегія передбачає організацію політичною силою декількох гучних заходів – ексклюзивних, екстраординарних, скандальних подій, які привертають увагу ЗМІ. У ході цих акцій влаштовують публічні дебати з опонентами, прес-конференції із заявами, гучними зверненнями, що викривають політичних суперників і таке інше. При цьому зменшуються витрати на висвітлення подій в пресі, радіо, телебаченні.

*Залучаючи молодь або відомих осіб, вдаються до викриття політичних конкурентів, їх аморальних чи протиправних дій. Якщо рекламні повідомлення будуть професійно підготовленими, то виборці не пропускатимуть таких гучних подій і сприйматимуть їх зміст.*

## **Виборчі технології**

**Технологія «агітаційних пікетів».** Вуличний агітаційний пікет – це пункт швидкого розповсюдження партійної інформації (преси, листівок, символіки), збору підписів громадян на підтримку партійних ініціатив. Його встановлюють в людних місцях у вигляді палатки з партійною символікою та 3-4-ма активістами. Для агітаційного впливу на виборців пікетників бажано забезпечити мегафоном і хорошими



текстами промов. Метою агітаційних пікетів є: пропаганда партійної ідеології; вивчення настроїв громадян; збір контактних даних (номери телефону) потенційних прихильників партії.

*Людям, які виявляють інтерес до партійних ідей, слід запропонувати стати активістами або членами партії.*

**Технологія «телефонного проникнення».** Технологія звернення до громадян по телефону має за мету здійснити інформаційно-психологічний вплив на громадян для реклами нових партій, невідомих кандидатів у депутати. При цьому агітація ведеться опосередковано, нерідко під виглядом соціологічних опитувань. Основні вимоги до «телефонного проникнення» наступні: тривалість розмови не повинна перевищувати 10 хв.; не повинно бути явної партійної агітації; ключове слово (назва партії, прізвище кандидата в депутати) повинно бути вимовлене 10-15 разів у позитивно-асоціативному контексті.

*Телефонна агітація вимагає не стільки уваги до змісту повідомлення, скільки повинна формувати у слухача позитивне враження від спілкування.*

**Технологія «технічних опонентів».** Метою технології є розпорошення голосів виборців політичного конкурента. За сучасних інформаційно-психологічних технологій більшість виборчих кампаній використовують технологію послаблення конкурентів завдяки залученню підставних партій та технічних кандидатів.

*Результат виборчих перегонів залежить від того, скільки є претендентів, які «ролі» вони займають на ідеологічній шахівниці. Якщо політичний гравець зможе у вигідний для себе спосіб розмістити навколо головного конкурента фіктивних гравців, то він збільшує шанси на свою перемогу.*

Технічних кандидатів залучають для досягнення ряду політичних завдань, зокрема:

- *відволікання голосів від суперника:* технічний кандидат є однофамільцем, земляком, або непопулярним прихильником конкурента; технічний кандидат гучними акціями відволікає на себе увагу виборців конкурента;
- *використання бюджетних коштів і можливостей ефіру:* технічний кандидат використовує передбачені виборчим законом можливості, щоб агітувати за основного кандидата, або протидіяти конкуренту;
- *займання електоральних ніш:* технічний кандидат (партія) створюється для того, щоб переманити виборців суперників; щоб грати роль «загрози», на тлі якої основний кандидат буде сприйматись як «миротворець», «поміркований», «конструктивний» лідер;
- *підсилення основного гравця:* популярний серед нацменшин або молоді

технічний кандидат агітуватиме за основного гравця; гратиме роль явно слабого опонента, на тлі якого основний гравець виглядатиме яскравіше.

**Технологія «круїзного» голосування** – це зухвала і незаконна форма використання адміністративного ресурсу на виборах, що кваліфікується як злочинна змова посадовців (організатори-«режисери»), зловживання ними службовим становищем для фальсифікації результатів голосування виборців. Ця технологія полягає у тому, що напередодні сформовані групи (виконавці-«хористи») обходять виборчі дільниці, голосують за людей, котрі стабільно ігнорують вибори (абсентеїсти). На виборчих дільницях бюлетені їм видають члени комісій, задіяні у фальсифікаціях (пособники-«диригенти»).

Експерти оцінюють, що вказана «брудна» технологія дозволяє додати від 5 до 7% голосів потрібному гравцеві.

**Технологія «фіктивних штабів» опозиційної сили** використовується для того, щоб позбавити головного конкурента можливості контролювати підрахунок результатів голосування в регіонах та на конкретних виборчих дільницях. Для цього за декілька місяців до виборів у «первинні» партійні організації вступають «фіктивні» прихильники опозиціонера, які повинні за цей час увійти до керівних органів партії на місцях. «Фіктивні» партійці повинні виконати такі завдання:

- організувати «фіктивні» районні, міські та обласні виборчі штаби політичного конкурента;
- зібрати та знищити зібрані спостерігачами акти про порушення на дільницях;
- підписати протоколи з фальсифікованими результатами голосування.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:

- Охарактеризуйте «примітивний», «стандартизований», «маніпулятивний», «конвенційний», «ігровий», «діловий», «духовний» рівні соціальної комунікації.
- Які особливості «об'єкта» та «жертви» маніпуляції?
- Дайте характеристику технологій маніпулятивного впливу: створення ініціатором сприятливої психологічної атмосфери, маніпулювання ініціатором інформаційним потоком, створення ініціатором «інсценізованої реальності».
- Дайте характеристику пасивних (втечі, ховання, завмирання) та активних (нападу, управління, ігнорування) форм захисту від маніпуляцій.
- Дайте характеристику виборчих технологій «агітаційних пікетів», «телефонного проникнення», «технічних опонентів», «круїзного голосування», «фіктивних штабів» опозиційної сили під час виборчої кампанії.

# Частина 3

## ПСИХОЛОГІЧНІ ВИМІРИ ПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

### Тема 8

#### Нестабільність та конфлікти у світлі психологічних підходів

*Всі перебувають в стані війни з усіма як в суспільному, так і в особистому житті і кожний – самий із собою.*

Платон (427–347 рр. до н.е.). «Закони».

Нестабільність в суспільстві та політиці – є звичним явищем, спокій в людських та суспільних стосунках поступається періодам, коли відбуваються усякі «трансформації», «реформування», «перебудови», «кризи», «тертя інтересів», «врегулювання», «відновлення добросусідства» тощо. Політичні вибори є найменшим за руйнівними наслідками засобом подолання накопиченого невдоволення в суспільстві, перегрупування політичних сил, проведення необхідних змін.

*У рамках функціоналізму та консервативної ідеології суспільні зміни розглядаються як небажаний стан справ. Натомість «ідеалом», «нормою» визнаються «стабільність», «незмінність».*

Реалістичний погляд на суспільне життя переконує, що «спокій» не притаманний для світу, суспільства та людини. Людина як жадаюча істота, є одним з джерел нестабільності, оскільки постійно чогось бажає, прагне, домагається, на чомусь наполягає, з чимось не погоджується, чогось уникає. У суспільстві кожна людина, кожна частина суспільства – соціальні групи, верстви, інституції – мають власні інтереси, які вступають в протиріччя між собою та інтересами спільноти. А зіткнення несумісних домагань породжує нестабільність.

Науковий аналіз соціальних протиріч досліджує конфліктологія як окремий науковий напрям.

*Конфліктологія – галузь знань, що займається вивченням конфліктів, причин та наслідків суперечностей у різних сферах суспільного життя та свідомості людини.*

**Конфлікт** (conflictus з лат.) – сутичка суперечливих тенденцій – ідей, мотивів, прагнень, цілей, що проявляється під час взаємодії:

- різних соціальних груп (міжгрупові конфлікти);
- людини з колективом, групою;
- двох окремих осіб (міжособистісний конфлікт);
- на рівні свідомості окремої особи (внутрішньоособистісний конфлікт).

*Конфлікт у психологічному плані – це зіткнення характерів, волі та фізичних можливостей людей. Виграє переважно той, хто краще володіє собою, керує своїм психофізіологічним станом, хто більш адекватно оцінює ситуацію, щоб оволодіти нею.*

Як окрема галузь знань конфліктологія з'явилася у 60-х роках ХХ століття, хоча її проблематику досліджували в рамках багатьох інших дисциплін – соціології, психології, філософії, економіки, політології, теорії міжнародних відносин. Виникнення конфліктології пов'язують з іменами низки дослідників, зокрема Т. Гоббс, К. Маркс, Г. Зіммель, Р. Дарендорф, Р. Мертон, Г. Маркузе.

Томас Гоббс (1588–1679) – англійський мислитель, прихильник ідеї природної рівності прав людей, що неминуче спричиняє ворожнечу, адже для всіх не вистачає тих благ, на які вони можуть претендувати. Цей стан природної рівності веде до «війни всіх проти всіх», в якій кожен відстоює свої права. Однак постійна війна відлякує людей, страх знищення спонукає людей до самообмеження своїх прав і домагань на користь «суспільного договору», в основі якого присутній особистий інтерес і вигода кожного члена спільноти. З цього часу «природна людина» стає «соціальною людиною», членом суспільства.

Карл Маркс (1818–1883) – німецький соціолог, політичний діяч, філософ. Робив акцент на міжкласових конфліктах: суперечність економічних інтересів робітників (які продають свою працю) та власників засобів виробництва. Цей класовий конфлікт може спричинити соціальні зміни (революції).

Георг Зіммель (1858–1918) – німецький соціолог, що розробляв «формальну соціологію», де влада в суспільстві ґрунтується на взаємозалежності заможних верств з підлеглими верствами людей.

Герберт Маркузе (1898–1979) – німецько-американський філософ. Стверджував, що людська свідомість та зовнішні соціальні обставини перебувають в простійному змаганні. Щоб упокорити громадян (робітничі верстви населення), інтегрувати їх в свою структуру, сучасне індустріальне суспільство вдається до хитрощів – намагається чимось зайняти їх увагу, підкидаючи їм фальшиві «цінності», «потреби» та «споживацький спосіб життя». Люди, перебуваючи у полоні фальшивих «цінностей», «ідей», стають духовно поневоленими, хоча їм

здається, що вони насолоджуються свободою. Намагання людини звільнитися від таких хибних «цінностей», на думку Г. Маркузе, може стати причиною конфліктів. Однак це є шляхом людини до «справжнього» її існування. Лише звільнення своєї свідомості від хибних «цінностей» та «потреб» дає можливість людині стати самим собою, стати ініціатором змін: змінюючи світ, людина щоразу створює себе.

*Роберт Мертон* (нар. 1910) – американський соціолог, розробляв теорію *аномії* (неврегульованість), що вивчала руйнування єдності культури, втрату чіткої системи соціальних (ідеальних) норм, внаслідок чого життєвий досвід людей в суспільстві стає неузгодженим.

*Ральф Дарендорф* (нар. 1929) – німецько-британський соціолог, представник концепції соціального конфлікту. Свої погляди обґрунтовував суперечністю інтересів соціальних груп, які відрізняються мірою участі (неучасті) в політичному, соціальному пануванні.

**Класифікація причин конфліктів.** Конфлікти необхідно диференціювати відповідно до причин їх виникнення:

- *Емоційно-невротичні конфлікти* – їх основу становлять емоційні стани індивіда (неврози, нав'язливі стани, патологічні потяги, розлад інтимних стосунків), що виливаються в усякого виду соціальні конфлікти від сімейно-побутових до економічних та ідеологічних.

*Основа емоційно-невротичних конфліктів закладається в дитячому віці.*

- *Соціально-психологічні конфлікти* – основою яких є психологічна несумісність, тобто неусвідомлене, нічим невмотивоване неприйняття однієї людини іншою людиною. Взаємостосунки між такими людьми викликають у них неприємні враження, емоційні стани.

*Причинами соціально-психологічних конфліктів можуть бути боротьба за лідерство, соціальний вплив, престижний соціальний статус, увагу, підтримку оточуючих людей.*

- *Сімейно-побутові* – дисгармонія сімейних стосунків подружжя.

*Причин таких конфліктів є безліч, від побутових негараздів, подружньої невірності до неприйняття світогляду, ідейних уподобань партнера.*

- *Соціально-побутові конфлікти* – суперечності, що пов'язані з неможливістю одночасно задовольнити житлові, побутові інтереси окремих осіб, сімей, груп.
- *Статусно-мотиваційні конфлікти* – суперечність між наявним соціальним статусом та мотивами особи (мотиви безпеки, почуття власної гідності, належності до співтовариства). Такі конфлікти виникають у двох випадках:

- «недовантаження» працівника, що сприймається ним як заниження його соціального статусу, приниження його гідності, що штовхає людину до активності та конфліктогенності;
- «перевантаження» працівника – людину завантажують додатковими обов'язками, за які вона не отримує визнання, а лише додаткові зауваження.
- *Комунікативні конфлікти* – під час безпосереднього спілкування людей може виникати суперечність між змістом повідомлення одного з учасників діалогу та комунікативною формою (переважно принизливою, іронічною) в якій це повідомлення транслюється.
- *Владні конфлікти* – суперечності між членами колективу за здобуття влади та її здійснення.

*Сторона, яка не отримала доступу до влади, не отримала визнання своєї позиції може скерувати свої сили на гальмування справ, «вставляння палок в колеса», поодинокі усувати членів команди опонента під час здійснення конкурентом владних повноважень.*

- *Економічні конфлікти* – економічна суперечність, при якій одна сторона (особа, група, держава) намагається задовольнити економічні потреби за рахунок іншої сторони.
- *Ідеологічні конфлікти* – в їх основі суперечності поглядів людей (груп) на різноманітні питання життя суспільства, держави, свого колективу.

*Учасники ідеологічного конфлікту можуть бути членами різних етнічних спільнот, релігійних груп, політичних організацій, а на рівні міждержавних відносин – учасниками різних політичних таборів, союзів тощо.*

**Особливості перебігу конфліктів.** За швидкістю перебігу сутички та гостротою форми конфлікти поділяють на:

- *Короткотривалі бурхливі конфлікти* – супроводжуються бурхливими спалахами емоцій (злості, ненависті) двох сторін та мають трагічні наслідки
- *Довготривалі бурхливі конфлікти* – виникають в тих обставинах, коли суперечності з обох сторін є достатньо глибокими, стійкими, важкими для примирення. Сторони контролюють свої реакції і вчинки і ведуть підривну діяльність на шкоду опонентів.
- *Довготривалі м'які конфлікти* – в таких конфліктах переважно є активною одна сторона, інша сторона не бажає загострення, постійно уникає відкритої конфронтації. Наслідки таких конфліктів важко прогнозувати. Багато що залежить від намірів ініціатора конфлікту, а також від ресурсів сторони, що уникає.
- *Короткотривалі м'які конфлікти* – начебто найбільш сприйнятлива форма сутички сторін, коли це лише поодинокий випадок суперечностей. Коли ж така м'яка форма конфлікту повторюється

періодично, то за цим може ховатися бажання однієї з сторін поступово дискредитувати супротивника.

## Динаміка розвитку соціальних конфліктів

*Поки ти під впливом гніву, тобі все заборонено. Чому? Саме тому, що ти вважаєш, що тобі дозволено геть усе.*

Сенека (4–65 рр. н.е.). «Про гнів».

Кожна соціальна сутичка має свої особливості, породжені етапами розвитку конфліктів. Звернемо увагу на специфіку зародження, розвитку та розв'язання конфліктів.

**Передконфліктний етап.** Цей етап пов'язаний з виникненням передумов, які згодом можуть виплеснутися в боротьбу інтересів. У таких обставинах для стороннього спостерігача немає жодних ознак напруження, справи йдуть спокійно. Однак існуючі проблеми приховані за фасадом позірною благополуччя.

Тому варто перелічити, які обставини можуть сигналізувати про майбутні напруженості.

- *Тривалий безконфліктний (беземоційний) стан колективу, групи.* Не чути критики, ніхто не висловлює претензій до співробітників (стилю керівництва), усіх усе влаштовує. У житті такого не буває, щоб все йшло настільки гладко, щоб кожен настільки чітко доповнював співробітників без жодних зауважень, побажань.

*Критика необхідна, однак слід критикувати не людину загалом, а лише ті її форми діяльності, де вона здатна дати кращі показники, але не приклала до цього зусиль.*

- *Постійна перевтома працівників.* Така втомлюваність може бути пов'язана з фізичними та психологічними перенавантаженнями в колективі, сім'ї. Перенавантаження є причиною підвищеної збудливості, нервозності.

*Втомлена особа може бурхливо і неадекватно виплеснути свої емоції навіть при незначному зауваженні. Коли партнер втомлений, не слід кепкувати з нього, поводитися зверхньо щодо нього.*

- *Інформаційно-сенсорний та екзистенційний голод.* Йдеться про недостачу життєвоважливої інформації, відсутність яскравих і сильних вражень. Відсутність необхідної інформації провокує появу чуток, домислів, породжує тривожність і спричиняє заворушення.
- *Наявність нерівних умов працівників для самореалізації.* Не всіх членів колективу керівництво справедливо оцінює, окремі працівники роблять стрімку кар'єру без належних для цього заслуг, чи старанності. За таких умов виникають заздрощі до більш успішних, здібних.

*Важливо, щоб в колективі, у сім'ї людина не почувала себе безпідставно обділеною, людиною «другого сорту».*

- *Відсутність колективного духу.* Важливо відчувати, чи всі почувують себе членами команди незалежно від ланки спільної роботи, яку вони виконують.

На передконфліктному етапі між окремими людьми, групами загострення лише визрівають. Однак протистояння може і не відбутися, все залежить від того, якою є атмосфера в колективі, який рівень культури та вихованості її членів.

Вміння ясно й чітко формулювати свої думки не є тотожним вимогам ввічливості. У багатьох культурах пряmolінійність висловлювань є ознакою низької культури. Тому під час спілкування співрозмовники (неважливо, чи це люди одного соціального статусу, чи ні) висловлюються, свідомо залучаючи фрази, які вказують на особисті сумніви та готовність прислухатися до заперечень іншої сторони. Така культура спілкування спрямована на відвернення можливого зіштовхування позицій сторін. Співрозмовники уникають пряmolінійності у висловлюванні, що може принизити почуття гідності колег.

**Етап зародження і дозрівання конфлікту.** На етапі зародження конфлікту визріває «зіштовхування інтересів» у таких формах:

- *Уявне протистояння* – конфлікт насправді немає, одна із сторін на основі своїх припущень уявляє, що конфлікт зародився. При цьому відносини людей можуть зіпсуватися через неточну інформацію, наклеп, чиюсь брехню.
- *Тертя інтересів* – конфлікт стосується лише форми відносин між сторонами, однак не стосується моральних, матеріальних, духовних потреб та інтересів сторін.
- *Принципова несумісність інтересів* – при цьому задоволення інтересів однієї групи (особи) можливе лише завдяки істотному ущемленню інтересів іншої сторони.

Аналізуючи ситуацію, слід чітко визначити, що саме ускладнило відносини сторін. Якщо це несуттєві причини (*тертя інтересів, уявне протистояння*), то непорозуміння швидко вичерпаються, слід докласти лише незначних зусиль. Якщо ж протиріччя мають принциповий характер (*принципова несумісність інтересів*), то протиріччя невідворотно будуть поглиблюватися і переростуть в конфлікт.

Під час дозрівання конфлікту сутичка інтересів сторін, яка визрівала, стає неминучою. За цих обставин проявляються стійкі несприятливі умови, про що свідчить психологічна атмосфера в колективі, групі.



Сторонні люди швидше помічають існування суперечки, яка назріває, оскільки вони є більш вільними від суб'єктивних думок.

*Сторони конфліктної ситуації можуть відчувати неблагополучний розвиток подій, однак або не цілком усвідомлюють причин суперечностей, або свідомо приховують свої наміри.*

На етапі дозрівання конфлікту у сторін формується стійка психологічна установка – неусвідомлена готовність діяти у конфронтаційний спосіб стосовно одне одного в рамках двох варіантів поведінки:

- *Припинення контактів із супротивною стороною.* Підсвідоме бажання зменшити сферу спільних відносин, своєрідний відступ однієї або двох сторін.
- *Підкреслення неприязного ставлення.* Неприємні емоційні стани від контактів одна з сторін реалізує в словесній «атаці», агресії стосовно іншої сторони.

**Шляхи усвідомлення конфлікту.** Саме тепер сторони чітко починають усвідомлювати конфлікт своїх інтересів. Вони можуть починати свідомо формувати свою позицію у стосунках, планувати можливі наслідки протиріччя. Зокрема обидві сторони можуть дійти висновку про небажаність конфліктних відносин і висловлять готовність відмовитися від конфронтації.

Найбільш радикальний розвиток подій настає тоді, коли двоє учасників доходять висновку про непримиренність їх інтересів і починають мобілізацію ресурсів для розв'язання конфлікту на свою користь.

Два останні варіанти йдуть шляхом поглиблення конфлікту. Однак, чи є на цьому етапі можливості відвернення безпосереднього зіткнення? Певною мірою такі можливості є. Наведемо декілька прийомів, які можуть зменшити напругу конфлікту, який уже назрів:

- *Психологічна атака* – один з партнерів бере на себе ініціативу і прямолінійно пропонує своєму опонентові з'ясувати причини суперечностей. Він звертається до опонента: «Давайте з'ясуємо стосунки...» Цей шлях прийнятний, коли опонент не сприйме такий крок як прояв слабкості, боязні, безпринципності.
- *Демонстрація небажаних наслідків* – цей миротворчий сценарій краще доручити посередникам (бажано впливовим). Посередникам слід дати чітке розуміння того, що внаслідок конфлікту постраждає не лише одна з сторін, але конфлікт може похитнути перспективи посередників. Головна ідея такого розв'язку: «Якщо не погасити конфлікт, то...».
- *Письмове звернення* – мова йде про письмове звернення до опонента. Лист більш прийнятний для відвертої розмови. Передовсім ініціатор

листа може уважно, відкинувши зайві емоції, укласти прийнятний текст. Також для опонента письмове звернення, без візуального контакту, є більш прийнятним шляхом з'ясування протиріч.

**Етап безпосереднього конфлікту.** Є ситуації, коли уникати відкритого конфлікту немає можливості (наприклад, прилюдно принижена гідність і честь одного з учасників протистояння). На конфлікт слід йти в інтересах справи, коли людині, яка добросовісно і чесно виконує свої обов'язки, інший свідомо протидіє, відверто саботує або відверто дискредитує результати її діяльності. Це, звичайно, тривалі, ззовні непомітні конфлікти, однак небезпечні своїми наслідками.

Неможливо дійти консенсусу з нахабним «паразитом», або з людьми з кримінальними нахилами. Звичайно, не слід ігнорувати ймовірних небезпек. Не кожний готовий до відвертої конфронтації з криміналітетом (явним, прихованим).

Якщо прийнято рішення йти на конфлікт, то проаналізуємо найбільш типові варіанти розвитку подій.

- *Демонстрація переваги* – якщо ваша пропозиція мирного вирішення суперечки відкинута, слід продемонструвати, що ваша позиція в конфлікті більш потужна. Продемонструйте, зокрема, що вас підтримує більшість співпрацівників; ви маєте більше зв'язків з авторитетними, впливовими людьми; авторитет, здобутки вищі, ніж опонента.
- *Демонстрація відмови* – спосіб психологічного тиску, демонстрація різкого охолодження стосунків з опонентом.

*Під час зустрічі не подаєте йому руки, вживаєте стриманий беземоційний тон розмови, відвертаєтесь від нього плечима.*

- *Інверсія конфліктної реакції* – публічна демонстрація гнучкості.

*Коли ваш опонент привселюдно приготувався до жорсткого нападу – його обеззброюють несподівано дружнім до нього ставленням, позитивно висловлюються про його заслуги, компетентність.*

**Словесний конфлікт.** Коли опонент не відмовляється від загострення стосунків, то неминучим є *словесний конфлікт*. При цьому дві сторони публічно висловлюють одне одному оцінкові судження, неприємні запитання, погрози (в різкій, пом'якшеній, метафоричній, іронічній, спокійній, емоційній формі). Мета словесного конфлікту – зниження статусу співрозмовника. В обставинах словесного змагання головне завдання не потрапити в логічно безвихідну ситуацію, дати аргументовану відсіч принизливим фразам опонента. Коли вам адресоване «важке» запитання можна використати такі варіанти словесної поведінки:

- **Зменшення значення запитання.** До такого прийому вдаються в обставинах, з яких трудно знайти оптимальний вихід, наприклад, коли задано явно провокативне запитання, відповідь не має дискредитувати відповідаючого.

*Наприклад: «В цьому питанні немає жодного змісту, сформулюйте його чіткіше...», «У запитанні міститься відповідь на нього...»*

- **Зниження статусу особи, що задала запитання.**

*Наприклад: «Ваші закиди свідчать про вашу некомпетентність, недосвідченість», «запитання свідчить про нерозуміння автором суті справи», «скажіть, хто вас уповноважив задавати таке питання».*

- **Перенесення питання на інший предмет обговорення.** Завдання цього комунікативного прийому – розрядити гостроту питання, перевести розмову в ширший контекст, отримати можливість скерувати розмову у вигідне для вас русло, відвести увагу слухачів на інші проблеми.

*Наприклад: «Ваша думка складається з декількох окремих питань. Не будемо обговорювати очевидні для всіх речі, а з'ясуємо лише ті проблеми, які дійсно важливі для обговорення і які замовчує співрозмовник...»*

- **Затягування часу з відповіддю на запитання.** Завдання цього комунікативного прийому – зволікати з подачею відповіді, отримати час, щоб знайти найбільш оптимальну форму відповіді, вийти з непростой ситуації з найменшими втратами. Цього можна досягти завдяки уточнюючим запитанням.

*Наприклад: «На це запитання неможливо дати скороспілу відповідь».*

## Провокація та дискредитація у конфліктах

Переростання соціального конфлікту з прихованого стану у явні агресивні дії сторін передбачає наявність певного *стимулу*, який змусить учасників конфлікту врешті діяти публічно, виявляти свої правдиві наміри, висловлювати правдиве ставлення одне до одного. Такий стимул має назву **провокації** (див. рис. 9).



Рис. 9. Роль провокації у виявленні конфлікту

Поняття «провокація» з латинської мови означає (*pro* – неначе; *voco* – кликати, запрошувати) – нещиро закликати, запрошувати,

доводити до очікуваного емоційного стану, піддавати когось ризику, звинувачувати у злочині, ставити когось у небезпечне становище. Слово *provocator* в латинській мові вживалося у значенні: «особа, яка кидає виклик», «гладіатор з особливими прийомами».

**Провокація** – специфічний вид соціальної поведінки одного з учасників конфлікту (або сторонньої особи), що має на меті спонукати супротивника вдатися до емоційного, необдуманого реагування і тим самим поставити його у хитку, ризиковану, програшну позицію.

Провокація є особливим видом публічних людських взаємин, при яких, крім сторін конфлікту, є ще «глядач», або «арбітр» – сторона, яка має стати очевидцем конфлікту. «Арбітрами» можуть бути друзі, колеги по роботі, правоохоронці, суд, політичні партнери і союзники, міжнародна громадськість тощо.

Людина-провокатор намагається певними діями або словами вивести з рівноваги свого опонента, щоб він своєю невиваженою поведінкою втратив авторитет в очах «арбітра». Засобом провокації може бути дія або судження людини-провокатора, яке принижує гідність супротивника.

Провокативний «стимул» спонукає людину, захищаючись, виявити бурхливі емоції, втратити самовладання, висловити невиважені судження, вчинити необдумані дії, іншими словами – скомпрометувати себе. «Арбітр» за таких обставин отримує можливість споглядати спровоковану сторону і сформулювати про неї нову думку.

*З допомогою провокації можна спричинити ворожнечу між людьми – колишніми друзями, колегами, партнерами, політичними союзниками.*

**Дискредитація** є інформаційною атакою на особу, завдяки якій людину намагаються позбавити громадської довіри, усунути її з мережі соціальних стосунків. Внаслідок дискредитації людину ізолюють, позбавляють можливості реалізувати свої здібності, завдають душевних і фізичних страждань.

*Дискредитація (з латин. dis-credit – без кредиту) – це дії однієї з сторін конфлікту, які спрямовані на знеславлення, позбавлення опонента довіри з боку оточуючих людей. Поняття дискредитації є близьким за змістом до «безпідставного осуду», «створення негативного іміджу», «чорного PR», «наклепу», «поширення чуток» стосовно особи або соціальної групи.*

Законодавство України кваліфікує дискредитацію (наклеп) як правопорушення, що спричиняє моральну шкоду людині й виявляється у приниженні честі, гідності, ділової репутації фізичної або юридичної особи (Цивільний Кодекс України, ст. 23, п. 4).

Далеко не всі конфлікти, які спричинені моральною шкодою, доходять до судового розгляду, тому громадяни змушені самотужки відстоювати свою репутацію, що постраждала внаслідок публічних конфліктів.

*Історія зберігає безліч фактів усунення з суспільної арени людей завдяки цілеспрямованому спотворенню публічної думки про них. Нерідко ця технологія завершувалася фізичним насильством щодо безпідставно осуджених людей, як це відбулося з давньогрецьким філософом Сократом, італійським природодослідником Джордано Бруно і цілих суспільних верств й народів у ХХ сторіччі – геноцид цілих народів.*

Структура дискредитації є типовою. Для цього потрібні дві конфліктуючі сторони, соціальне середовище (громадськість) з певними ідеологічними, культурними, моральними цінностями, а також «арбітр» (суд, правління, колектив, громадськість), волею якого намагаються усунути конкурента.

Поширення неправдивої інформації про особу спотворює у свідомості громадськості образ людини, їй приписують аморальні, злочинні, некомпетентні якості. Така оцінка має потягнути за собою санкції (арешт, остракізм, звільнення з посади).

*Інформація, що «очорнює», може різко змінити сприйняття оточуючими свого колеги, товариша, керівника, політика. Громадськість часто не може довідатися, хто ж є ініціатором наклепницьких дій і перевірити, чи інформація є достовірною.*

Така суспільна ситуація має за мету змусити «арбітра» усунути особу, на яку поширено наклеп, з мережі суспільних відносин.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:

- Що таке «конфлікт» і на яких рівнях взаємодії він проявляється?
- Які причини «емоційно-невротичних», «соціально-психологічних», «сімейно-побутових», «соціально-побутових», «статусно-мотиваційних», «владних», «комунікативних» та «ідеологічних» конфліктів?
- Назвіть ознаки передконфліктного стану.
- Охарактеризуйте методи відвернення безпосереднього зіткнення сторін «психологічна атака», «демонстрація небажаних наслідків», «письмове звернення».
- Охарактеризуйте шляхи ескалації конфлікту у формі «демонстрації переваги», «демонстрації відмови», «інверсії конфліктної реакції».
- Охарактеризуйте явище «провокації» та її місце в структурі конфліктної ситуації.
- Що таке «дискредитація» та яка мета застосування цього прийому соціального змагання?

## Тема 9

# Мирні та силові форми суспільно-політичного протистояння

Політичне протистояння, особливо коли воно гостро зачіпає інтереси багатьох людей чи впливових верств, нерідко переростає у масові заворушення та конфлікти. Активною стороною можуть ставати групи людей або владна верхівка, або ж навіть керівництво окремих держав. Суспільно-політичні конфлікти отримують мирні або насильницькі форми.

### *Соціально-психологічні аспекти громадянської непокори*

*На здійснення державного перевороту наважувались одиниці, співчували йому багато хто, а вичікували всі.*

Сенека (4–65 рр. н.е.). «Історія».

**Громадянська непокора** (civic disobedience) – це відкрите навмисне порушення особою або групою осіб встановленого порядку з метою привернути суспільну увагу до того, що влада (уряд, місцеві органи влади, посадовець, працедавець) намагається здійснити незаконні або етично не виправдані дії (норми, вимоги) щодо громадян. *Громадянська непокора* – це політичні дії, що скеровуються на зумисне порушення закону (громадського порядку) заради ініціації змін до законодавства або політики влади. Як політична дія, громадянська непокора адресована політичній верхівці, що утримує владу.

*Поняття «громадянська непокора» було використано в 1849 р. американським дослідником Генрі Девідом Торо (1817-1862) в нарисі про громадянську непокору у зв'язку з несплатою податків на знак протесту проти урядової підтримки рабства.*

Право на мирні форми громадянської непокори гарантується конституціями сучасних демократичних держав. Громадянська непокора стає наслідком спротиву громадян визнавати певні соціальні вимоги, зобов'язання (окремі закони, норми законів) при вірності законодавству держави і принципу верховенства права. Громадяни здійснюють її переважно публічно, відкрито і чесно. Однак є також неопублічні форми громадянської непокори, коли люди, боячись утисків, діють приховано або проявляють пасивність, бездіяльність.

Стратегію мирної громадянської непокори використовували впродовж історії різноманітні суспільні сили. Завдяки громадянській непокорі національно-визвольні сили під керівництвом Махатми Ганді добивалися усунення британського імперського урядування в Індії. У США до актів громадянської непокори вдавалися прихильники расової рівноправності громадян країни під керівництвом Мартіна Лютера Кінга.

Право на опір гнобленню, згідно з Декларацією прав людини і громадянина (1789), зараховано до категорії «природних», невідчужуваних політичних прав людини поряд зі свободою, власністю, безпекою.

Стимулом до участі людей в акціях громадянської непокори є усвідомлення того, що вимоги влади (або закону, норми) є вкрай шкідливими для суспільства та людини, а тому їх обов'язок – не коритися таким вимогам. Усвідомлення людиною обов'язку активно не коритися законодавчим вимогам може ґрунтуватися на релігійних або етичних переконаннях.

Відмова від насильницьких засобів протесту морально укріплює вияви громадянської непокори (в правових умовах держави). Відмова від насильства ефективно підтверджує морально-етичні мотиви організаторів та учасників громадянської непокори.

### **Форми громадянської непокори**

Непокоря громадян може виявлятися різними способами залежно від цілей, кількості людей, реакції влади. Головними формами непокори є: *саботаж, страйк, ненасильницький бунт, бунт, заколот, путч, повстання, посадова непокоря, злісна непокоря цивільних громадян.*

**Саботаж** є умисним розладом або зривом працівниками роботи при дотриманні видимості її виконання; це прихована протидія цивільних людей виконанню службових або суспільних обов'язків.

**Страйк** – організоване цілковите або часткове припинення працівниками роботи, протидія нормальному плину виробничого процесу з метою домогтися виконання адміністрацією певних вимог.

*Страйк – це спосіб розв'язання конфлікту між працівниками і працедавцями з метою домогтися поліпшення умов праці або не допустити їх погіршення, запобігти звільненню працівників, виявити солідарність з іншими страйкуючими.*

За масштабами поширення розрізняють страйки локальні (на одному підприємстві чи в одному районі), *галузеві* (охоплюють певну галузь господарства), *загальнонаціональні* (охоплюють всю державу). Страйки можуть бути різноманітними, зокрема:

- повне або часткове припинення праці працівниками;
- уповільнення праці за умови виходу працівників на робочі місця – «італійський страйк»;
- формальне виконання працівниками обов'язків.

**Злісна непокора цивільних громадян** – це відкрита, висловлена в зухвалій формі відмова громадянина від виконання неодноразово повторених законних вимог працівників правоохоронних органів, іншого уповноваженого посадовця щодо запобігання і припинення злочинів і адміністративних правопорушень.

**Посадова непокора** – це відкрита відмова службовця (підлеглого) виконувати наказ начальника (передовсім військового).

**Ненасильницький бунт** (від нім. *bund* – об'єднання, союз) – масове неприйняття існуючого режиму в державі у формах численних страйків, демонстрацій, зупинки економічної активності, повсюдної відмови громадян від політичної співпраці з чинною владою.

*Відмову від політичної співпраці з чинною владою можуть оголосити державні службовці, армія, поліція. У разі успіху ненасильницького бунту створюється паралельний уряд і усувається існуючий режим.*

**Анархізм** – це суспільно-політична та ідейно-теоретична течія, головною ідеєю якої є побудова суспільства без державного апарату на основі самоврядного управління людьми спільними справами. Ідеологія анархізму опирається на припущення, що люди без інститутів державного примусу здатні встановлювати певний тривалий порядок. Анархізм заперечує державу, оскільки в ній зацікавлені заможні верстви населення для примушування решти людей до обслуговування їх інтересів.

Анархізм кваліфікує інститути держави як незаконні. Тому метою анархізму є негайне знищення держави, її силових та фіскальних (податкових, контрольно-ревізійних) інститутів.

*Зброя урівнює слабких з сильними.*

*Ксенофонт (430–354 рр. до н.е.). «Кіропедія».*

**Бунт** – стихійні, неорганізовані масові виступи громадян проти існуючого порядку правління, що проявляються у фізичній і нерідко кривавій формі.

**Заколот** – озброєний, організований внаслідок таємної змови виступ певної групи громадян проти існуючої влади, з метою повалення або насильницької зміни конституційного ладу держави.

*Поняття «заколоту» вживається, здебільшого, для позначення безуспішного опору владі.*



**Повстання** є відкритим озброєним масовим спротивом певних соціальних груп (повстанців) чинній державній владі. Поштовхом до повстання можуть стати економічний визиск населення, репресії влади.

*Класичні ліберальні теорії обґрунтовують право громадян на повстання проти влади, яка нехтує їх права і законні інтереси.*

У сучасних конституціях право на повстання (опір гнобленню) вилучене. Держава позбавляє законної бази для можливості її силового усунення. Повстання, в якому бере участь більшість населення, називається *народним повстанням*. Історія зафіксувала успішно проведені повстання, а також подавлені владою виступи людей, що спричиняли масові страти, ув'язнення.

*Альтернативою повстанським формам політичної боротьби законодавство сучасних держав проголошує правомірними інші політичні права громадян – право на участь в управлінні державними справами та місцевому самоврядуванні, виборчі права, свобода думки і слова, право на об'єднання громадян, право на звернення та інформацію, право проводити мирні збори, мітинги, походи, демонстрації, згідно визначеного законом порядку.*

**Партизанська боротьба** – це збройна народна боротьба проти іноземних загарбників, що проводиться самостійно створеними військовими загонами, які знищують в тилу ворога його живу силу і техніку.

*Партизани діють у складі добровільних загонів, що спираються на підтримку місцевого населення. Істотною характеристикою партизанської боротьби є те, що основою партизанських загонів є сам народ, а збройні формування виражають його волю та інтереси.*

## **Соціальні наслідки державних видів силової конкуренції**

*Війна є батьком всього. Вона зробила одних багатими, інших людьми, одних рабами, інших вільними.*

Геракліт (кінець VI – початок V ст. до н.е.). «Про природу».

**Війна** – це оголошена збройна боротьба між державами, що намагаються досягти своїх політичних цілей насильницькими засобами. Це військові дії, спрямовані проти збройних сил ворога і тих сил, що здатні чинити більш або менш рівновеликий опір. У «класичних» війнах беруть участь лише воюючі армії і сила застосовується лише щодо збройних формувань ворога. При цьому дотримуються правил ведення війни, забезпечуються права поранених,

військовополонених, медичного персоналу і не вчиняють насильство проти мирного населення.

У сучасних умовах для визнання збройного насильства війною застосовують «Гаагське право» (1907), «Женевське право» (1949), «Гаагську конвенцію» (1954). Юридично війна регулюється трьома групами норм:

- Порядок оголошення війни, театр війни, склад озброєних сил, припинення війни.
- Захист цивільного населення, поранених, хворих, військовополонених, культурних цінностей.
- Заборона хімічної і бактеріологічної зброї.

У рамках чинного міжнародного права «стан війни» відмежовують від «стану миру», «злочинного насильства», «заходів з наведення порядку».

**Диверсія** (sabotage – відхилення, відволікання) – це злочин проти безпеки ворожої держави, який вчиняють спеціальні підрозділи у тилу супротивника. Акти диверсії спрямовані на виведення з ладу важливих промислових та військових потужностей, систем комунікації та життєзабезпечення населення та війська з метою підризу економічної безпеки ворога. Диверсійні дії вчиняють професійні диверсанти (агенти), партизани, представники «п'ятої колони», працівники та службовці підприємств та силових відомств.

**Підризна діяльність** (subversive activity) – це діяльність спецслужб, спрямована на спричинення збитків інтересам уряду ворожої держави, скидання законного уряду іншої держави із застосуванням зброї і насильства.

*Немає звіра жорстокішого за людину, якщо пристрасті її поєднуються з владою.*

Плутарх (46–127 рр. н.е.). «Ціцерон».

**Терор** є політикою масового фізичного, ідеологічного, морально-психологічного насильства над громадянами, що здійснюється державними та іншими політичними структурами, які володіють переважаючою владою над суспільством.

Політика терору, який виявляється у вчиненні державними інституціями фізичного насильства щодо політичних супротивників, є засобом змусити до покори решту громадян.

*Поняття «терор» у перекладі з латинської мови означає страх, жах. У словниках іноземних слів «терор» визначається як «...політика залякування, придушування політичних противників насильницькими заходами». Як свідчить історичний досвід, одним лише фізичним насильством сутність терору не вичерпується. Це*

дало змогу дослідникам розмежувати терор «фізичний» і «психологічний».

Залежно від міри втягування у каральні операції різних структур влади терор розмежовують на *судовий, адміністративний, ідеологічний, зовнішньополітичний*.

*Судовий терор* виявляється у кримінальному переслідуванні силовими структурами держави та органами прокуратури політичних супротивників і масовим застосування судами щодо них вищої міри покарання (смертної кари). Видами судового терору є *тероризування* та *репресія*. *Тероризування* означає переслідування, залякування особи, тримання її в стані страху під погрозами розправи насильством, за умов, що людина не може захистити себе чи протистояти цьому насильству. В кримінальному законодавстві тероризування описується як глум і знущання над засудженими з метою їх залякування і перешкоджання виконанню покарання. *Репресія* (з латин. *represso* – поновлення тиску) – каральні заходи (ув'язнення, утиски, переслідування) щодо осіб та груп, що виходять за рамки закону з нехтуванням загальнолюдських цінностей та прав людини і базуються на адміністративному свавіллі влади.

*Адміністративний терор* ґрунтується на прийнятті на законодавчому рівні держави радикальних змін у внутрішній політиці та втілення їх в життя. Ці радикальні зміни стосуються, передовсім, позбавлення громадян прав власності, а також інших економічних, політичних прав і свобод.

*Ідеологічний терор*. Державна політика фізичного насилля стосовно громадян здійснюється разом з ідеологічним терором. Потужна і постійна пропаганда, жорстка цензура ЗМІ скеровується на усунення найменших проявів інакодумства. Метою ідеологічного терору є цілеспрямоване намагання влади нав'язати громадянам офіційно схвалені ідеї, що зроблять їх лояльними до будь-яких дій влади, зокрема насильницьких. При цьому жорсткій цензурі піддається система освіти, культури і мистецтва. Неугодні для влади ідейні течії в літературі, художній творчості забороняються, а їх прихильників та творців піддають репресіям.

*Зовнішньополітичний терор* є державною політикою ліквідації опозиційних діячів та груп, що емігрували за кордон. За його допомогою здійснюється агресивна колоніальна політика загарбання та пограбування чужих територій. При цьому заперечують елементарні права громадян поневолених народів та нехтують нормами міжнародного права.

**Расизм** є політикою національної та соціальної нерівності людей у суспільстві та ідеологією, що обґрунтовує і виправдовує таку нерівність з огляду на належність людей до так званих «вищих» і «нижчих» рас, верств. Утиски представників «нижчих рас» стають офіційною політикою держави. Расистська державна політика може мати також прихований характер і втілюватися у дискримінації представників певних рас чи етнічних груп. Однією з форм расизму є *апартеїд* – політика і практика обмеження місця проживання людей тих-чи-інших народів та етнічних груп і ущемлення їх прав та свобод.

**Геноцид** – фізичне винищення окремих груп населення за расовими, національними чи релігійними ознаками. При геноциді винищення певних груп населення є самоцілью, заради досягнення якої вчиняється насильство.

**Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи:**

- Дайте тлумачення поняття «громадянська непокора», які форми її виявлення.
- Охарактеризуйте особливості «посадової непокори», «саботажу», «страйку», «ненасильницького бунту» як форм громадської непокори.
- Дайте визначення «бунту» як форми громадянської непокори.
- Охарактеризуйте особливості «заколоту» та «повстання» як форм громадської непокори.
- Охарактеризуйте особливості «війни», «диверсії», «підривної діяльності» як державних форм силових дій.
- Охарактеризуйте особливості «судового», «адміністративного», «ідеологічного», «зовнішньополітичного» терору.

## Тема 10

### Тероризм та його психологічні передумови

*Той, хто впевнений в отриманні всього, не стане задовольнятися половиною.*

Гай Юлій Цезар (100–44 рр. до н.е.).

**Поняття тероризму.** Досі не існує загальноприйнятого тлумачення радикальних дій, що носять мають «терористичних». Ця невизначеність дає можливість використовувати поняття «тероризм» з огляду на політичні, релігійні та інші інтереси. Тому нерідко осіб, причетних до радикальних політичних організацій, називають не «терористами», а «борцями за свободу».

Терористичні методи використовувалися багатьма політичними організаціями, релігійними групами і державними структурами впродовж відомої історії цивілізації. Слово «тероризм» увійшло у

масовий вжиток після Великої Французької революції (1789–1794 рр.), після організованого якобінцями «революційного терору».

У 1992 році експертами ООН було запропоновано вважати актами тероризму всі напади на невійськові об'єкти. При цьому до терористичних актів передбачалося віднести захоплення заручників, цивільних літаків, убивство полонених тощо. Тероризм було запропоновано назвати «еквівалентом військових злочинів, здійснених у мирний час». З 1999 році ООН використовує таке визначення тероризму:

*Всі кримінальні акти, спрямовані безпосередньо проти держави, з метою або розрахунком спровокувати стан жаху в душах звичайних громадян або соціальних груп, або суспільства загалом, за обставин, що не мають виправдання, з огляду на політичні, філософські, ідеологічні, расові, етнічні, релігійні або інші ідеї, що покликані виправдати насилля.*

Поняття «тероризм» має негативне значення, бо описує дії, які загрожують життю переважно невинних людей. До таких радикальних дій вдаються політично вмотивовані соціальні групи (часто нелегальні), які не досягають державного рівня. У випадках, коли радикальні дії здійснюються задля мети, що має широке суспільне схвалення (як-от партизанська боротьба проти окупаційного уряду), тоді це поняття не вживають, замінюючи його більш позитивними словами – «боротьба за свободу, незалежність».

Існує поняття «підтримуваний державою тероризм», який застосовують для характеристики таємних дій урядів, які полягають у безпосередній або опосередкованій організації насильницьких дій на території іншої держави. На практиці ця підривна діяльність є своєрідною формою неоголошеної, млявої війни між окремими державами.

### **Правова кваліфікація тероризму**

Законодавство кваліфікує тероризм як суспільно небезпечну діяльність, яка полягає у свідомому, цілеспрямованому застосуванні насильства шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення та органів влади або вчинення інших посягань на життя чи здоров'я ні в чому не винних людей або погрози вчинення злочинних дій з метою досягнення політичних цілей.

Дано тлумачення терористичного акту згідно з Кримінальним кодексом України (ст. 258):

- Терористичний акт, тобто застосування зброї, вчинення вибуху, підпалу чи інших дій, які створювали небезпеку для життя чи здоров'я людини або заподіяння значної майнової шкоди чи настання інших тяжких

наслідків, якщо такі дії були вчинені з метою порушення громадської безпеки, залякування населення, провокації воєнного конфлікту, міжнародного ускладнення, або з метою впливу на прийняття рішень, чи вчинення або не вчинення дій органами державної влади чи органами місцевого самоврядування, службовими особами цих органів, об'єднаннями громадян, юридичними особами, або привернення уваги громадськості до певних політичних, релігійних чи інших поглядів винного (терориста), а також погроза вчинення зазначених дій з тією самою метою.

- Ті самі дії, вчинені повторно або за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до заподіяння значної майнової шкоди чи інших тяжких наслідків.
- Створення терористичної групи чи терористичної організації, керівництво такою групою чи організацією або участь у ній, а так само матеріальне, організаційне чи інше сприяння створенню або діяльності терористичної групи чи терористичної організації.
- Звільняється від кримінальної відповідальності за діяння, передбачене в частині четвертій цієї статті, особа, крім організатора і керівника, яка добровільно повідомила про нього правоохоронний орган і сприяла припиненню існування або діяльності терористичної групи чи організації або розкриттю злочинів, вчинених у зв'язку із створенням або діяльністю такої групи чи організації, якщо в її діях немає складу іншого злочину.

### ***Види дій, кваліфіковані як терористичні***

Терористична діяльність є складним видом злочинної діяльності, вона передбачає широку систему заходів, умов, дій, а також осіб, що відіграють різноманітні ролі та функції. З огляду на це карна відповідальність за терористичну діяльність настає для осіб за:

- планування, організацію, підготовку та реалізацію терористичних актів;
- підбурювання до вчинення терористичних актів, насильства над фізичними особами або організаціями, знищення матеріальних об'єктів з терористичною метою;
- організацію незаконних збройних формувань, злочинних угруповань (злочинних організацій), організованих злочинних груп для вчинення терористичних актів, участь у таких актах;
- вербування, озброєння, підготовку терористів;
- пропагування і поширення ідеології тероризму;
- фінансування терористичних груп або інше сприяння їм.

**Ознаки тероризму.** Деякі злочини мають схожі прояви, тому для того, щоб визначити, який саме злочин вчинено, слід чітко знати його особливості. Тероризм як різновид насильства має такі суттєві ознаки:

- це організоване насильство, здійснене раптово, несподівано, публічно та демонстративно, що ускладнює протидію йому з боку громадськості та силових структур;
- терористи нехтують правилами поведження стосовно жертв – чоловіків, жінок, дітей, осіб похилого віку;
- злочинці (організатори, виконавці) висувують в ультимативній формі політичні вимоги; невиконання вимог спричиняє реалізацію погроз та ескалацію насильства;
- жертвами терористів є випадкові люди, які стають засобом морально-психологічного тиску на громадськість та владу;
- насилля має за мету примусити більш широкі соціальні групи (ніж безпосередні жертви насильства) до певної поведінки – примусити уряд до певних дій або бездіяльності.

## ***Об'єкти, суб'єкти та види тероризму***

Для ініціаторів терористичних дій акти насильства мають особливий сенс. Терористи не здійснюють насилля «просто так» – через «обнародування» своїх дій вони намагаються чинити психологічний тиск на громадськість або владні структури.

Тероризм слід віднести до тієї категорії складних злочинів, у яких посягання на *безпосередній об'єкт* (громадян, матеріальні цінності, суспільну безпеку) є способом завдати шкоду іншому – *основному об'єкту* (змінити політику влади, домогтися від влади певних поступок).

Терористичне насилля щодо небезпеки загибелі людей та інших тяжких наслідків здебільшого спрямоване на досягнення цієї більш важливої мети.

*Основними об'єктами* тероризму можуть бути:

- вплив на діяльність політика, органу державної влади, органу місцевого самоврядування;
- вплив на діяльність міжнародної організації або їх представників;
- вплив на діяльність фізичної або юридичної особи або групи осіб.

Тероризм як складний вид діяльності охоплює низку подій (актів поведінки людей, груп), кожна з яких, узята ізольовано, не має особливого сенсу, але через їх внутрішню єдність і нерозривний зв'язок отримує важливе суспільно-політичне значення.

**Особа як суб'єкт тероризму.** Звинуватити особу у вчиненні терористичних дій, як і будь-якого злочину, правомірно лише тоді, коли вона вчинила злочин свідомо, маючи умисел.

Особа повинна усвідомлювати, що вона здійснює незаконні дії і створює загрозу іншим людям. Суб'єктом терористичного злочину слід визнати лише таку *фізичну особу*, яка здатна усвідомлювати фактичні обставини і суспільну небезпеку своїх дій і керувати ними, тобто бути *осудною особою*. Винність особи виключається, коли у момент здійснення суспільно небезпечного діяння через свій психічний стан вона була нездатна адекватно сприймати навколишню дійсність і належним чином реагувати на життєві ситуації.

Особа також має усвідомлювати, що, роблячи замах на *безпосередній об'єкт* (людей, матеріальні цінності, суспільну безпеку), вона цим самим впливає на *основний об'єкт* (владу), заподіює або може заподіяти реальну шкоду і свідомо прагне до цього.

### **Мотиви та мета вчинення актів тероризму**

Окрім ознак, тероризм відрізняється від інших споріднених, суміжних злочинів *мотивами* його вчинення. *Мотиви* здійснення тероризму – психологічні спонуки особи, спрямовані на досягнення на даний час важко досяжних цілей. Це можуть бути політичні, релігійні, кримінальні та інші мотиви, як-от:

- фундаменталістські, релігійні, сектантські, пов'язані зі специфічними ідеями віровчення;
- великодержавні повіністичні;
- національно-визвольні;
- радикальної соціальної перебудови;
- провокування політичної дестабілізації;
- помсти політичним супротивникам;
- самоствердження, самоуславлення;
- молодіжної романтики та героїки;
- психопатичні, мотиви некрофільї;
- кримінальні (вбивство на замовлення).

Дії терористів мотивовані бажанням, щоб їх дії стали відомими широкій громадськості і породили стани соціально-психологічного страху та суспільної напруги. Саме ці стани терористи використовують під час висунення вимог, наполягаючи на їх задоволенні.

Слід чітко відмежовувати *мотив* і *мотивацію* вчинення терористичного акту.



**Мотивація здійснення терористичного акту** включає, крім психологічно-світоглядних спонукань, ще й зовнішні чинники (обставини), які штовхають особу саме тепер і саме за цих обставин до радикальних, заборонених законом дій.

*Мотивація тероризму – охоплює мінливі соціальні умови, які спонукають індивіда до раціоналізації (виправдання, обґрунтування) своїх терористичних дій – бідність, несправедлива політика держави. Мотивувати особу-терориста до вчинення насилля можуть накази керівників терористичної групи, провокуючі дії влади і таке ін.*

Зрозуміти мотиваційні процеси, які штовхають особу на ризиковані антисуспільні вчинки можна, якщо враховувати такі особливості тероризму:

- Головну роль відіграють вищого рівня мотиви, які виправдовують скоєння конкретного терористичного акту.

*Тероризм здійснюється під впливом вагомих політичних мотивів, які часто освячені національними, релігійними та іншими ідеалами.*

- Мотивація формується тривалий час: не слід вважати, що особа стала готовою до насилля безпосередньо перед вчиненням конкретного терористичного акту.

*Тероризм базується не на епізодичних, а на стійких почуттях, їх формування охоплює значні проміжки часу.*

- Мотивація тероризму виникає не внаслідок розбіжності особистих і суспільних інтересів, як це характерно для звичайних видів злочинності.

*Тероризм мотивується «конфліктом» суспільних інтересів різного рівня, при цьому перемагають інтереси суспільної групи, до якої належать терористи.*

- Політизоване світорозуміння (ідеологія) екстремістського руху, до якого належить терорист, обґрунтовує особистий мотив вчинення суспільного насилля.

*У структурі мотивації тероризму важливе місце посідає ідеал, як ключова складова світогляду. За ради цього ідеалу варто не лише пожертвувати безпекою ймовірних жертв терористичного акту, але також наражати себе особисто на значний ризик, а також потрапити до ув'язнення, терпіти фізичні страждання, чи втратити життя. Терористична ідеологія повинна переконати людину, що не існує на даний час інших способів впливу на суспільне життя, що лише шляхом насильницьких дій можна добитися суспільно важливих цілей.*

**Завдання і цілі вчинення актів тероризму.** Мета, ціль дій – це передбачення особою того результату, на досягнення якого спрямовані його зусилля та діяльність.

У тероризмі як складній груповій діяльності можна виокремити тактичні завдання та стратегічні цілі.

Тактичні завдання тероризму є інструментальними (проміжними, допоміжними) і спрямовані на привернення уваги влади, населення та міжнародної громадськості до суспільних протиріч й покликані допомогти досягти більш важливих цілей.

Стратегічна (головна) ціль тероризму – це обґрунтована ідеологією суспільна трансформація, яку намагається здійснити радикальна група.

**Стратегічні цілі тероризму.** У рамках «традиційного» (класичного) підходу більшість терористичних організацій декларують політичні цілі, яких мають намір добиватися за допомогою захоплення заручників, вибухів бомб і вбивств. У рамках «новітнього» підходу терористичні групи приховують свої цілі.

Стратегічні цілі терористичних дій – це здебільшого:

- Повалення або кардинальна зміна правлячого режиму в державі.  
*Цієї мети прагнули досягти ліворадикальні і праворадикальні терористи. Такі терористичні дії можуть підтримувати політичне керівництво та спецслужби ворожої держави.*
- Вирішення територіальних проблем.  
*Свобода, незалежність, автономія певних територій або цілковита державна незалежність. Її прагнуть сепаратистські та національно-визвольні групи.*
- Провокування влади (політичних груп, політичного діяча) до дій або бездіяльності.  
*Завдяки вчиненню терористичного злочину зацікавлені політичні групи штовхають владу до вчинення помилкових в політичному сенсі дій (масових арештів, жорстокості або ліквідації опозиційних осіб) з тим щоб звинуватити режим в авторитаризмі тощо. Це дозволяє привернути симпатії і радикалізувати мирних жителів.*
- Змушення влади змінити політичний курс.  
*Зміна політичного курсу може полягати, наприклад, у зміні суспільних відносин, перегляді внутрішньої або зовнішньої політики уряду.*
- Забезпечення контролю над суспільством.  
*Контроль над суспільством намагаються отримати радикальні групи, які за допомогою насильства демонструють, що в державі є ще один центр політичного впливу (поряд з легально діючою владою), який має вагомий вплив на суспільний процес.*
- Зберегти статус-кво, тобто унеможливити будь-які зміни.  
*Збереження існуючого стану справ – мета багатьох терористичних структур. Стабільність і незмінний стан справ дозволяє*

терористичним групам без особливих внутрішніх трансформацій зберігати свій контроль над суспільством.

У багатьох випадках терористи мають декілька цілей.

Тактичними завданнями терористичних дій здебільшого є конкретні силові дії, вчинення яких підтримує суспільну напруженість, дестабілізацію, що допомагають радикальним силам добиватися своєї стратегічної мети. Тактичними цілями вчинення терористичного насилля може бути:

*Привернення уваги* громадськості, міжнародної спільноти до гострих суспільних проблем, до тієї справи, за яку ведуть боротьбу терористи.

*Підвищення статусу.* У процесі переговорів (або до їх початку) терористи змушують владу погодитися з їх умовами. Силowymi діями намагаються обґрунтувати серйозність намірів терористів.

*Залякування.* Залякування – для «зміни» симпатій населення чи певних груп. Громадяни повинні розуміти, що радикальні групи достатньо могутні, тому поряд з офіційною владою слід рахуватися і з ними.

*Помста.* Помста застосовується для того, щоб продемонструвати, що терористи здатні зробити відплатні дії на усі утиски влади.

*Руйнування.* Руйнування – для створення «зон випаленої землі» і для того, щоб унеможливити мирне розв'язання тієї чи іншої проблеми.

*Отримання поступок,* наприклад, звільнення засуджених членів радикальної групи.

## **Види тероризму та їх особливості**

Світські терористичні структури здійснюють замаху так, щоб зменшити ймовірність жертв серед пересічних громадян і тому спрямовують агресивні дії на політиків, керівників силових відомств, дипломатів, членів їх родин, відомих бізнесменів тощо. Такі радикальні угруповання атакують символічні об'єкти – урядові установи, дипломатичні установи, банки, штаб-квартири корпорацій, авіакомпанії, символи державної влади, пам'ятники. Це робиться, зокрема, для зменшення кількості жертв серед цивільного населення. Світські терористи практично не підривають вибухівку на овочевих ринках, на транспорті і т.ін., до чого схильні релігійні терористи.

*Релігійні терористи* спеціалізуються на знищенні релігійних діячів, релігійних символів, пам'яток, споруд. Теракти тут здійснюють, зважаючи на святкові дні у календарі, часто на релігійні свята.

*Великодержавні шовіністичні терористичні* організації часто атакують об'єкти в роковини певних історичних подій, вибирають

об'єктом насилля відомих діячів визвольного руху та культури ворожих національних груп.

*Самогубний тероризм* більше притаманний для держав з демократичним устроєм, де існують вільні засоби масової інформації. Він практично не торкнувся країн, де при владі перебувають тоталітарні і авторитарні режими. Значною мірою це пояснюється більшою сприйнятливістю ЗМІ і громадської думки демократичних держав до висвітлення подібних радикальних актів.

Розрізняють так званий «традиційний» та «новітній» тероризм.

Для *«традиційного» тероризму* було характерне те, що насильницькі дії не мали за мету вразити максимальну кількість жертв, а завдяки насильству радикальні групи намагалися привернути увагу громадськості до своїх вимог та мети, які здебільшого були раціонально обґрунтованими. Насилля здійснювалося з певним почуттям «міри».

*«Новітній» тероризм* датують 90-ми рокам ХХ століття (була вчинена невдала спроба підірвати Світовий торговельний Центр в Нью-Йорку). Він має інше походження. Його вчиняють «нігілістично» налаштовані організації та самогубці, які керуються фанатичними політичними чи релігійними переконаннями. Ідеологія «новітнього» тероризму висуває недосяжні цілі, які практично неможливо реалізувати в найближчому майбутньому. При цьому самогубці вчиняють насильство, не попереджаючи, не висуваючи вимог, не йдуть на переговори, не шукають компромісних рішень. За масові вбивства людей терористичні групи часто не беруть відповідальності.

## **Теоретичні тлумачення терористичної діяльності**

Терористична діяльність – складне соціальне явище, що має широке коло передумов, причин та цілей здійснення. Досі не вдається дати вичерпне тлумачення тероризму, тому дослідники намагаються вивчити його локальні прояви й охарактеризувати соціально-психологічні чинники, що штовхають людей до таких радикальних методів впливу на владу.

### **Тероризм як наслідок психічних розладів**

Одним з важливих є *невротичний підхід* до тлумачення тероризму, що ґрунтується на теоретичних постулатах З. Фрейда, К. Хорні, А. Адлера, і який вказує на те, що схильність до терористичної поведінки закладена у підсвідомості особи-терориста. Така схильність

може бути наслідком психологічної травми, яка спричинила невротичні зміни у структурі психіки людини. Психологічна травма з боку батьків, родичів, наставників, особливо, коли особа її пережила в дитинстві, на думку дослідників, закладає в психіці індивіда глибинну недовіру та ворожість до суб'єктів влади та носіїв будь-якого формального авторитету. Невротична особистість болісно реагує на ситуації, в яких може проявитися її слабкість, залежність, необізнаність, некомпетентність, непотрібність іншим тощо. Щоб не допустити такого «приниження», людина з юних років вибудовує життєву стратегію, спрямовану на соціальне домінування. Влада дає невротичній особі заспокоєння і відчуття безпеки.

*У межах названого підходу, людям-невротикам, які схильні до тероризму, через неврівноваженість свого «Я» важко адаптуватись у соціальне середовище прийнятними способами. Підсвідомо захищаючи свою психічну цілісність (самототожність), невротизований індивід свій психологічний дискомфорт проектує на діяльність чинної влади, займає опозиційну та агресивну позицію щодо неї, вбачаючи в ній свого конкурента. Радикально налаштовані люди, звинувачуючи владу в аморальності чи жорстокості, водночас ототожнюють себе з авторитетом влади, стають дзеркальним її відображенням, переймають її найжорсткіші якості.*

Представники цього підходу вважають, що ототожнення з жорстоким образом влади дозволяє терористам здійснювати важкі злочини, не відчуючи особистої моральної відповідальності. Невротична особа, шукаючи «самовиправдання», приписує відповідальність за вчинені нею насильницькі дії аморальній владі. Для того, щоб зняти невротичну напругу і підняти рівень власної самооцінки, невротичний індивід (потенційний радикал, терорист) прагне потрапити в групу людей, що потерпають від схожого психологічного дискомфорту.

### **Тероризм як психічно нормальна поведінка**

Іншим важливим підходом до тлумачення тероризму є **соціально-рефлексивний**. Він протистоїть викладеним вище невротичним тлумаченням тероризму і стверджує, що терорист є психічно нормальною людиною, яка поводить себе цілком адекватно й нічим не відрізняється від звичайних людей. У рамках цього підходу тероризм є раціональною життєвою стратегією людини, що ґрунтується на переконаннях про те, що силові методи є прийнятним, ефективним і морально виправданим способом досягнення політичних цілей. Особа (потенційний терорист) стає на радикальний шлях під впливом специфічних соціально-психологічних впливів (стимулів). По-перше, це

можуть бути зовнішні соціальні фактори, наприклад, незаслужене покарання або знищення членів сім'ї, конфіскація майна тощо. По-друге, в особи терориста за таких несприятливих умов можуть сформуватись індивідуально-психологічні стимули – мотиви або цілі, які підштовхують її до політичних злочинів (наприклад, бажання здійснювати політичний вплив; ненависть до існуючої влади; жага помсти тощо).

До радикальних політичних поглядів людину може спонукати її особистий негативний досвід взаємодії з представниками влади. Зустрівшись віч-на-віч з приниженням з боку влади через своє расове, національне чи соціальне походження, з економічним визиском, беззаконням влади, розгулом кримінальних форм у суспільних відносинах, людина врешті-решт може втратити віру, що законотворчими діями вона спроможна забезпечити собі простір для життєдіяльності. Люди, які отримали такий негативний соціальний досвід, мають більше шансів стати потенційними прихильниками радикальних політичних ідей, опинитися у лавах партій чи нелегальних терористичних угруповань, які прагнуть усунути існуючий уряд.

*У рамках теорії соціальних умовних рефлексів звертають увагу на дії («стимули») урядової політики, яка спонукає ті чи інші групи громадян до протиправних форм поведінки («реакцій»). Влада у цьому випадку своїми провокативними діями підштовхує населення до радикальних форм опору.*

**Соціально-когнітивний** підхід ґрунтується на теоретичних підходах гештальтпсихології і теорії Курта Левіна. У рамках цього підходу тероризм розглядається як травмуюче інформаційне джерело, що впливає на громадську думку (суспільну свідомість) в середовищі інших інформаційних повідомлень ЗМІ. Репортажі в ЗМІ про вчинені терористами насильницькі дії, в рамках цього підходу, можуть викликати в масовій свідомості стан страху, розгубленості, паніки або ж викликати співчуття до дій терористів, готовність допомагати їм, спричиняти недовіру та ворожість до політики чинної влади. Центром уваги в такому випадку стають зміни в масовій психології. Вивчаються, по-перше, соціально-психологічні наслідки, спричинені демонстрацією в ЗМІ фото- і відеокadrів про терористичний акт (документальна зйомка обставин захоплення заручників, показ понівечених тіл жертв тероризму, коментарів схвилюваних свідків трагедії тощо); по-друге, як змінюватиметься громадська думка в разі поширення в ЗМІ вимог терористів, обґрунтування різними коментаторами причин вчинення силової атаки, якого роду чутки та настрої будуть поширюватися серед населення.

У рамках соціально-когнітивного аналізу тероризму звертають увагу, зокрема на те: а) чи офіційні повідомлення викликають довіру до дій влади, чи, навпаки, породжують все більшу недовіру до неї; б) якими пропагандистськими засобами змінити суспільну думку до терористів, завдяки яким методам зменшити співчуття громадян до цілей їх діяльності (завдяки цілеспрямованому спотворенню інформації; блокуванню інформаційного зв'язку між терористами та громадськістю тощо).

Заслужує уваги **структуралістичний підхід** до тлумачення тероризму. Він акцентує увагу на аналізі цілей терористичних атак. Відомо, що для досягнення пропагандистських цілей терористичні групи намагаються вразити «сакральне тіло» ворожої держави – її символи, національні та релігійні святині, пам'ятки архітектури, культури і т.п. Символи держави і народу є досяжними для атак терористів, тому демонстративне їх руйнування породжує в населення відчуття фрустрації – тривоги, розгубленості, подавленості, страху, чи агресії, жаги помсти (Ж. Лакан, К. Леві-Строс, С. Жижек та ін.).

Терористи намагаються знищити здебільшого не конкретних людей, а носіїв «ворожої ідеї», «ворожої ідентичності», атакують «образ ворога», який функціонує в колективній фантазії. Акт руйнування ворожих символів демонструє спроможність терористичної групи до агресивної діяльності, утверджує віру учасників у їх владі над ситуацією у суспільстві.

*Моральні збитки, нанесені суспільству терористичними актами, за певних обставин можуть стати аргументом для відплатних акцій влади, політики «закручування гайок», урізання демократичних прав і свобод громадян.*

## **Прагматичні підходи до тлумачення тероризму**

*Спартанський цар Леонід у відповідь на чийсь слова, що він веде в бій надто мало людей, відповів: «Надто багато – вони ж усі приречені на загибель».*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.). «Про підступність Геродота».

Особливе місце у тлумаченні тероризму посідають **прагматичні підходи**. Вони доводять, що тероризм має прагматично-політичні, прагматично-кримінальні передумови.

У **прагматично-політичних підходах** тероризм розглядається як один із «незаконних» методів ведення війни. Відмінність між діями терористичних груп і армійських формувань полягає в тому, що терористична організація не є суб'єктом міжнародного права (таким статусом наділені держави), вона не має доступу до відповідних озброєнь, з огляду на що у неї не вистачає сил перемогти владного

супротивника. Асиметричність можливостей конкуруючих суб'єктів спонукає терористичні групи вдаватися до «диверсійних», «підривних», «партизанських» методів ведення війни, стратегій шантажу і несподіваних нападів на ворога.

*Цей підхід пояснює причини підтримки спецслужбами терористичних груп на території держав-конкурентів.. Тероризм, в даному тлумаченні, є однією з «незаконних» форм ведення війни для досягнення далекосяжних цілей міжнародної політики.*

У *прагматично-кримінальних підходах* тероризм розглядають як одну з форм кримінального бізнесу. Дослідники, які вивчають економічні основи існування терористичних груп (М. Марков, Д. Ольшанський та ін.), зазначають, що фінансування терористичних бойових підрозділів має кримінальний характер.

*Наявність бойових підрозділів у структурі радикальної організації ставить її поза конкуренцією в кримінальному середовищі. Радикальні організації підпорядковують своїм інтересам менші кримінальні групи, змушуючи їх фінансувати їх діяльність. Політичне керівництво терористичних організацій може взяти під контроль такі незаконні форми діяльності, як: виготовлення та збут наркотичних речовин; добування і торгівлю коштовним камінням; незаконну торгівлю зброєю; контроль над гральним бізнесом, проституцією, нелегальною міграцією, контрабандою.*

Спорідненим з попередніми є *постмодерністський підхід* до тлумачення тероризму. В епоху постмодернізму, що умовно розпочалася після Другої світової війни, тероризм зазнав суттєвих змін. «Традиційний» (модерний) тероризм спрямував свою агресію на державні інститути та державних персон (зокрема, на монархів, президентів, членів їх родин, членів уряду, чільних керівників силових структур, дипломатичних представників держав тощо). Для тієї епохи був притаманний «позитивний» образ терориста, що втілював у собі ідею жертвовності за ради суспільно значимої мети (захист вітчизни, національно-визвольні цілі, соціальна справедливість і т. ін.). В епоху глобалізації тероризм втрачає ворога в образі конкретної держави з тієї причини, що на міжнародну арену поряд з державами вийшли інші впливові міжнародні гравці – транснаціональні фінансові структури, корпорації, військово-політичні об'єднання.

*Сучасний тероризм виходить за національні рамки і перетворюється в транснаціональний тероризм, який є наслідком накладання інтересів гравців геополітики, спецслужб тих-чи-інших держав, суб'єктів нелегальних міжнародних економічних процесів (наркаторгівля, торгівля людьми, незаконний продаж зброї тощо). У рамках такого підходу терористичні атаки все більше спрямовуються на дестабілізацію міжнародних відносин,*



руйнування міжнародних домовленостей, з'ясування стосунків між прихованими (латентними) транснаціональними структурами.

**Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи :**

- Які особливості «традиційного» та «новітнього тероризму»?
- Назвіть діяльність, яка може бути визначена як терористична.
- Які особливості об'єктів та суб'єктів терористичних атак?
- Які особливості світського, шовіністичного, релігійного, самогубного тероризму?
- Які причини тероризму в рамках психоаналітичного тлумачення, теорії соціальних умовних рефлексів, неофрейдизму, соціально-когнітивних теорій?
- На які явища звернена увага в рамках структуралістичного та постмодерністського тлумачення тероризму?
- Дайте тлумачення тероризму як форми бізнесу.

## Тема 11

### Психологічні особливості учасників терористичних груп

*Кращих вела любов до вітчизни, багатьох підштовхувала надія отримати награване, деякі розраховували поправити своє матеріальне благополуччя.*

Тацит (55–120 рр. н.е.). «Історія».

### *Рольові позиції осіб-терористів*

Існує низка класифікацій, завдяки яким дослідники намагаються упорядкувати знання про осіб терористів. Наведемо деякі з них.

З огляду на мотивацію, класифікують функціональні ролі, що виконують учасники терористичного угруповання, це зокрема:

- **Терористи-лідери** – люди з специфічним світоглядом та мисленням, що переконані у своїй світоглядній правоті, через що прагнуть «змінити» навколишній світ, підпорядкувати його своїм цілям.
- **Терористи-авантюристи** – люди антисоціального типу поведінки, що приходять в терористичне угруповання не з ідеологічних міркувань, а в пошуках «гострих відчуттів», що легко міняють своє «заняття» на кримінальну діяльність. Такі особи можуть ставати політичними терористами, учасниками кримінальних угруповань, найманими убивцями.
- **Терористи-ідеалісти** – люди, сприйнятливі до психологічного навіювання та ідейного маніпулювання, яких переконали у «несправедливості» оточуючого їх життя, соціально-політичних

відносин у суспільстві й переконали в необхідності боротьби за «справедливість».

Більшість терористичних організацій для об'єднання своїх членів і спонукання їх до силових дій використовують певного виду ідеології, завдяки яким цей вид злочинів відрізняється від звичайної організованої злочинності. У більшості з них матеріальні вигоди не є головним мотивом діяльності членів терористичних організацій.

На думку американських експертів, США здатні знищити «Аль Каїду» як і будь-яку іншу терористичну групу. Однак складність подолання тероризму полягає в тому, що тероризм базується на ідеології, яка сприймається значною кількістю громадян суспільства. Саме під впливом ідеології широкі верстви населення стають живильним середовищем для поповнення новими членами існуючих організацій, а також для створення нових терористичних груп. Головна проблема тероризму – в тій формі ідеології, що знаходить відгук в душах людей, які співчують терористам.

Колишній виконавчий директор контртерористичного центру ЦРУ Пол Пилар сформулював ключові чинники, що відрізняють терористичну організацію від інших злочинних об'єднань:

- терористи не діють імпульсивно, їх дії відповідають заздалегідь створеному плану;
- терористи намагаються реалізувати політичні, а не кримінальні цілі; на відміну від мафії, вони прагнуть змінити існуючий стан справ у державі, міждержавних стосунках, а не одержати гроші;
- безпосередньою мішенню терористів є цивільні особи, цивільні об'єкти, а не військовослужбовці та військові цілі;
- терористи діють у складі міжнаціональних груп, в більшості випадків не обмежуючись кордонами окремих держав.

Учасники терористичних груп мають високу мотивацію своєї діяльності. Мета вчинення насилля зачіпає патріотичні, моральні або релігійні почуття певних верств людей. Тероризм здобуває нових сил тоді, коли терористам не залишається жодних можливих альтернатив, коли їм вже нічого втрачати. До терористичних методів боротьби вдавалися люди і організації, які не мали інших засобів для досягнення своїх цілей.

Лідери терористів, а також терористи-смертники користуються репутацією *героїв* і *зразків* для наслідування. Терористична ідеологія прославляє жертвність і самопосягату.

Терористи не є ірраціональними у своїх діях. Важко уявити, що всі пособники терористів є нерозумними людьми, обдуреними своїми лідерами. Політичний радикалізм нерідко стає стилем життя для

певних категорій людей. Терористичні організації дають своїм членам соціальний статус, владу, вплив, плекають їх самоповагу – це ті соціальні блага, які учасники радикальних організацій не отримали від суспільства. Живучи у звичайних умовах, вони були б позбавлені цих моральних благ.

Тому проблема явища тероризму полягає не стільки у знищенні терористичних організацій, скільки у перетворенні радикальних політичних ідеологій тероризму на непопулярні. Одним із завдань контртерористичної боротьби є доведення того, що намагання терористів не мають сенсу і не приводять до запланованого результату.

### **Психологія терористів-самогубців**

*Нещасний не той, хто діє згідно з наказом, а той, хто діє всупереч своїй волі.*

Сенека (4–65 рр. н.е.). «Листи до Луцилія».

Науковці намагаються зрозуміти психологічно-мотиваційні причини, які породжують готовність особи стати терористом-самогубцем. Реальних самовбивць неможливо дослідити. Звичайно, намагатися вивчити особливості таких людей можливо лише тоді, коли задуманий самогубний акт їм не вдалося здійснити. Однак ніхто не може стверджувати, що після невдачі людина залишається такою ж самою, як до терористичної дії. Тому доводиться задовольнятися лише теоретичними припущеннями про психологічні особливості терористів-смертників.

**Терористи психопати.** Такого типу мотивації до самогубного тероризму проявляються у вигляді садомазохізму, психопатологічної агресії, маніакального синдрому, манії величч (бажання завдяки теракту прославити себе на весь світ, потрапити на шпальти газет, екрани телевізорів, стати святим, вибраним тощо).

*Терористи-психопати часо здійснюють замаху на президентів, зірок естради. Знищуючи відомих особистостей, вони переживають відчуття особистої величч, бо перехоплюють від своїх жертв їхню славу.*

**Терористи суїцидники.** Такі особистості страждають від сильних депресій, які пов'язані з втратою сенсу життя. Особа не знаходить позитивних переживань від життя, які б примиряли її з фактом свого існування.

*Цей тип особистостей бажає позбутися страждань, покінчивши з життям. Організатори тероризму намагаються переконати таку особу, щоб її розрив з життям відбувся з «користю» не лише для неї самої, але і для інших. Тобто в потрібній для терористичного акту*

*ситуації. Організатор тероризму створює такі умови, щоб посилити суїцидні бажання своєї жертви і скористатися з цього.*

**Терористи інфантили.** Ці особи часто є неписьменними, інфантильними, не спроможними до навчання і пізнання, матеріально обділеними, фанатично настроєними (зокрема релігійно) індивідами, які наївно вірять і надіються на існування «світлого майбутнього після смерті», де вони матимуть повне задоволення усіляких своїх потреб, де будуть радісними і щасливими.

*Організатори тероризму знають, що вдосталь «годувати» таких смертників не слід, щоб вони завжди мали бажання «насититися» в раю. Серед цієї групи багато хворих початковою формою олігофренії. Психотехнології маніпулювання такими особами в даному випадку заснована на незнанні та неписьменності жертви.*

**Терористи узалежнені.** Це одна з найпоширеніших технологій маніпулювання, заснована на психофізіологічному узалеженні людського організму. В цьому випадку особі цілеспрямовано, приховано, систематично підсипають наркотики в їжу, добиваючись її психофізіологічної залежності. На цій основі в людини розвивається сильна депресія, це дозволяє «закидати» в свідомість потрібну інформацію про ворога, якого організатори теракту прагнуть знищити. Жертву переконують, що саме ворог є причиною всіх її страждань (хоча головним ворогом є наркотики, про які жертва не здогадується).

*Систематичне вживання наркотиків поступово приводить до деградації свідомості людини і втрати нею самоконтролю. Це спричинює появу специфічних станів свідомості (наркогіпнозу, зазомбованості), можливість формувати установки на проведення конкретних протиправних терористичних дій.*

**Терористи експлуатовані.** Розглянуті вище випадки стосувалися потенційних терористів-смертників, які стають жертвами прихованих маніпуляцій організаторів терактів. Кожний з описаних типів людей перебуває в ілюзії, що він самостійно, з власної волі вирішив загинути внаслідок теракту. Стосовно терористів експлуатованих ситуація інша. Терорист-смертник не бажає гинути, але через певні причини змушений йти на смерть.

*Фатальну роль у тому, щоб підштовхнути людину до самогубства, може зіграти відвертий примус, страх перед тортурами, фінансова залежність, можливість здобути гроші або пільги для своїх родичів, потреба спокутувати провину чи ганьбу, усвідомлена необхідність взяти на себе відповідальність, безвихідна ситуація (терористичне самогубство під погрозою зброєю, очевидна загроза життю своїх родичів, дітей).*

**Терористки вдови.** Соціально-психологічні дослідження підтверджують, що багато вдов після втрати подружжя дуже довго, аж до власної смерті, страждають депресією. Часто це пов'язано не з почуттями вдови до померлого чоловіка, а з тривалою депресією, що посилюється внаслідок вживання алкоголю. Іншими словами, має місце явище *вторинної депресії*, хоча жінці може здаватися, що всі її страждання викликані смертю чоловіка.

*Стан депресії використовують організатори тероризму, їх завдання полягає в тому, щоб перехопити страждаючу вдову з рук родичів і лікарів і надати їй «свою допомогу». Її підсаджують на алкоголь (наркотики), щоб зняти муки страждання. При цьому в свідомість жінки упроваджується установка – прагнення помститися за смерть чоловіка.*

**Терористи солідарники.** Відчуття солідарності стає головним мотивом для потенційного терориста-смертника, особливо небезпечною психологічною пасткою, в яку він потрапляє.

*Людину переконують (або вона саме себе переконує в цьому), що вона не повинна підводити тих, хто віддав своє життя за «ідеали», за «свободу вітчизни». Їй належить помститися за загибель побратимів, виконати перед ними свій моральний обов'язок і не боятися смерті, не боятися піти з цього світу. Почуття солідарності людей включно з жертвовністю заради інших залишається мало вивченим явищем.*

**Терористи екзистенціали.** В основі психологічної підготовки самовбивць лежить не лише мистецтво маніпулювання свідомістю потенційного терориста-смертника, але й феномен *екзистенції*, властивий усім людям, як прихованої здатності людей замислюватися над сенсом свого існування, жертвувати своїм життям заради *Великої Мети* (дітей, вітчизни, Бога і т.п.) і на цій основі відчувати свою унікальну сутність і самоцінність. Це різновид потягу до власної смерті.

*Заради відчуття екзистенції деякі особи готові піддати себе ризику: люди грають в азартні ігри, йдуть на війну, займаються небезпечними видами спорту. Долаючи страх перед власною смертю, людина переживає ейфорію, пов'язану з відчуттям екзистенції.*

Прихований потяг людини до смерті, ризику організатори тероризму і використовують в своїх психотехнологіях.

## ***Організаційна структура терористичних груп та методи їх нейтралізації***

Незаконно існуючі терористичні організації мають різну організаційну структуру. Способи здійснення керівництва, вербування,

Фінансування таких організацій залежать від умов існування та завдань, яких прагнуть досягти керівники подібних протиправних утворень. Принципи організації терористичної групи впливають на злагодженість дій, ефективність конспірації та життєздатність підпільних формувань. Узагальнено виділяють два принципи організації терористичних груп:

- Формування за *лідерським принципом* – підпорядкування відбувається у форматі «лідер – рядові члени», тобто група заснована на підпорядкуванні рядових членів головному командуванню. За своєю структурою такі групи достатньо прості, а їх активісти діють в межах держави.
- Формування за *мережевим принципом* – підпорядкування відбувається у форматі «лідер – лідери середньої ланки – рядові члени». Внаслідок цього структура організації стає гнучкою до ситуацій, вона швидко адаптується до будь-яких змін, а відсутність єдиного керівництва утруднює боротьбу з такого роду суб'єктами.

### **Види терористичних атак та шляхи нейтралізації терористичних груп**

Тероризм охоплює не всякі небезпечні дії, а лише ті, які здійснюються відкрито, демонстративно, які пов'язані зі створенням обстановки страху з метою прямого або непрямого тиску на громадян, соціальні групи, державні органи, фізичних або юридичних осіб.

Тероризм за допомогою шантажу, погроз, нагнітання страху та руйнування намагається примусити *основний об'єкт* тероризму прийняти (не прийняти) ті чи інші рішення. Цей тиск може бути *прямим і відкритим* через висунення чітких вимог до конкретних адресатів, або *непрямим* (створення умов, що сприяють досягненню основних цілей терористів).

Акти тероризму можуть бути здійснені різними способами, зокрема шляхом:

- насильства над особою або групою осіб;
- захоплення заручників та матеріальних цінностей – кораблів, літаків, будинків установ, шкіл;
- знищення або пошкодження майна шляхом підпалу, вибуху, затоплення, аварії і інших злочинних дій;
- погроз заподіяти такі злочинні дії за допомогою фізичних (вибухових), хімічних, біологічних, електромагнітних, радіоактивних засобів, а також психологічного, медичного або екологічного нанесення шкоди здоров'ю громадян.

**Захоплення заручників.** У різні історичні періоди терористи вдавалися до різних методів тиску на уряди. Не завжди екстремісти намагалися завдати фізичної шкоди великій кількості жертв, їх акції швидше були спрямовані на максимальну рекламу своїх вимог, інформаційно-психологічний резонанс в суспільстві. Головною їх мішенню були військовослужбовці, співробітники спецслужб, політики, дипломатичні представники і бізнесмени. Метою захоплення заручників було отримання викупу, тобто заручник перетворювався на «розмінну карту» в політичному протистоянні.

*За даними аналітичної служби Integrated Publishing, до середини 1980-х років терористичні атаки здійснювалися проти майна (80%); проти людей (20%). З 1990-х років тероризм змінився, терористи стали все частіше захоплювати і вбивати заручників. Пропорція злочинів істотно змінилася: проти майна – 50%; проти людей – 50%.*

Викрадачі все частіше вимагають задоволення своїх політичних вимог. Заручниками, в основному, стають абсолютно звичайні люди (наприклад, пацієнти лікарень, школярі, співробітники гуманітарних місій, священнослужителі, журналісти тощо). Частіше почали практикувати публічні страти заручників (фото- і відеозаписи активно розповсюджуються в засобах масової інформації і через Інтернет).

Окрім декларованих терористами цілей, подібні акції необхідні їм для:

- внесення хаосу в суспільство;
- розколу громадської думки;
- демонстрації своїх можливостей здійснювати добре підготовлені і масштабні атаки;
- рекрутування нових бойовиків і залучення спонсорів.

Зростання жорстокості змінило громадську думку в країнах Заходу до тероризму. Раніше мешканці Європи симпатизували окремим радикальним групам, вважали їх «борцями» за свободу, національне чи соціальне визволення. У більшості країн світу організовано спеціальні антитерористичні центри. Визнано легітимним державне «полювання» на терористів – їх фізичне знищення, а не захоплення і віддання під суд.

**Захоплення транспортних засобів.** Цивільні літаки та інші транспортні засоби є мішенню дій терористів. Їх захоплюють здебільшого у час польоту, коли неможливо надати сторонню допомогу екіпажу та заручникам. Попри усі заходи безпеки, в аеропортах терористам вдається проносити в салони лайнерів зброю та вибухові речовини для здійснення своїх планів. З найбільшою ефективністю екстремісти можуть чинити тиск на заручників і державні інститути під

час польоту: вимагати зміни місця приземлення судна, висувати політичні вимоги до уряду певної держави, вимагати звільнення ув'язнених членів угруповання тощо.

*Найбільша небезпека життю заручників виникає двічі: після вильоту з аеропорту, коли викрадачі захоплюють повітряне судно і після посадки, коли спецпідрозділи намагаються нейтралізувати екстремістів.*

Захоплення літака може тривати декілька днів, впродовж яких може спостерігатися поліпшення ставлення нападників до пасажирів, тому не слід втрачати віри в благополучне завершення.

**Самогубний тероризм.** Терористи-самогубці, що свідомо підривають вибуховий пристрій, розташований на їхньому тілі, в сумці, автомобілі, моторному човні, відомі з кінця XIX – початку XX сторіччя. Кількість таких терактів зросла у 1980-х роках.

Атаки самовбивць часто ефективніші, чим інші напади. Їх організатори не змушені планувати способи відходу і порятунку терориста, завдяки чому підготовка операції стає менш складним завданням. Крім того, вибухові пристрої смертників виготовляють без електронних компонентів, що ускладнює їх виявлення за допомогою технічних засобів. Таким чином, значно зменшується можливість попередження теракту спецслужбами.

*Палестинські терористи використовували недорогі «пояси шахіда», яких достатньо, щоб убити і поранити декілька десятків людей.*

Американський дослідник тероризму Брайан Дженкінс зазначає, що за теперішніх обставин «самогубці» все менше вдаються до знищення конкретних політичних діячів, а здійснюють акції залякування. Тому їх мішенями у більшості випадків стають випадкові мирні громадяни.

*Той, хто прагне отримати перемогу (на війні), повинен стати підступним, скритним, хитрим, фальшивим, віроломним і злодієм.*

Ксенофонт (430–354 рр. до н.е.). «Кіропедія».

**Шляхи нейтралізації терористичних груп.** Кожна соціальна група має історію свого виникнення. Нелегальні екстремістські організації також виникають за певних суспільно-політичних умов, розвиваються, переживають кризові періоди свого росту, пристосовуються до нових обставин, а деякі зникають. Існують передумови і сценарії, які сприяють нейтралізації терористичних організацій. Дамо їм коротку характеристику.

**Нейтралізація через нездатність пережити зміну поколінь.** Під «зміною поколінь» мається на увазі не лише заміна терористів



старшого покоління новачками, але і спроможність формулювати і деталізувати ідеологічні цілі угруповання, враховуючи нові суспільні умови. Подібні метаморфози вимушені переживати абсолютно всі соціальні структури.

*Кожна група чи фірма, щоб вижити, зобов'язана змінюватися, модернізуватися, намагатися відповідати новим вимогам часу, витримувати конкуренцію.*

Деякі терористичні угруповання стають нездатними до змін. Внаслідок цього вони припиняють своє існування або значно ослабли.

**Нейтралізація через досягнення мети.** Існує ряд прикладів, коли терористичні групи припиняли своє існування після досягнення поставлених цілей.

*Прикладом може бути еволюція Африканського Національного Конгресу, що боровся з режимом апартеїду в Південно-Африканській Республіці. Нельсон Мандела перебував у в'язниці з 1964 по 1990 рр. Після звільнення у 1990 році Н. Мандела підтримав демократичні реформи в ПАР і закликав до припинення військових дій. У 1994 році Н. Мандела став першим демократично обраним президентом ПАР, а бойовики повернулися до мирного життя.*

**Нейтралізація через політичну трансформацію.** У деяких випадках активність терористів вдавалося знизити, «скерувавши» їх зусилля в легальне (законне) політичне русло.

Однак, навіть успішні переговори з терористичними організаціями та досягнуті компромісні рішення не завжди знижували рівень насильства. У багатьох випадках від терористичних організацій відколюється радикальна фаланга, яка самостійно продовжує силові дії.

**Нейтралізація через втрату підтримки.** Терористичні групи можуть довгий час виживати у підпіллі лише завдяки підтримці суспільства чи його певної частини.

*Підтримка з боку мирних мешканців дозволяє радикальним групам рекрутувати нових членів, одержувати фінансову допомогу, успішно переховуватися, вести розвідку тощо. Однак терористи постійно ризикують втратити цю підтримку.*

Ще один спосіб позбавлення терористів підтримки з боку населення – надання законослухняним та політично лояльним до влади громадянам кращих соціальних альтернатив. Це можуть бути, наприклад, програми із створення нових робочих місць, усунення національної або релігійної дискримінації, тобто причин, які породжували політичний радикалізм і тероризм.

Втрату підтримки спричиняють також терористичні акти, що спричиняють численні втрати серед мирних громадян, які досі

підтримували екстремістів. Постраждала група населення відмовляється сприймати терористів як реальних борців за свої інтереси.

**Нейтралізація через зміну курсу.** Нерідко зусилля, спрямовані на фінансове та матеріальне забезпечення діяльності терористичних організацій, поступово витісняють декларовані політичні та ідеологічні цілі.

*З цієї причини терористичні угруповання можуть виродитися у наркокартелі, що забезпечують безпеку виробників і розповсюджувачів наркотиків, або у викрадачів іноземних громадян, яких звільняють в обмін на грошову винагороду.*

Однак частина терористичних угруповань не змінює обраного курсу, отримуючи підтримку з-за кордону. Такі нелегальні групи набували значного впливу і були спроможні вести великомасштабні силові дії. В цьому випадку терористичні структури ставали основою для штабів повстанських формувань.

**Нейтралізація через використання військової сили і репресій.** У багатьох випадках терористів, бази яких розташовувалися в горах, лісах та інших труднодоступних місцях, знищували за допомогою армії, спецслужб і поліції.

*Однак тривалі каральні операції влади неминуче приводять не лише до знищення терористів, але й мирних громадян, до ущемлення їх прав і свобод. Такі негативні наслідки урядового терору породжують недовіру суспільства до влади, економічного занепаду, тобто, створюють нове живильне середовище для терористів.*

**Нейтралізація через усунення лідера.** Радикальним шляхом знищення терористичної організації є усунення лідера такої екстремістської групи. Цей метод дає позитивний результат лише тоді, коли підпільна група збудована за лідерським принципом. Звернемо увагу на шляхи усунення керівництва радикальної групи.

Метою фізичного усунення лідера терористичної групи є запобігання здійсненню нових терактів, покарання злочинця, позбавлення на деякий час організації стійкості. Після знищення керівника терористичних груп лідери другого ешелону починають боротися за владу, що заважає їм займатися основною діяльністю – здійсненням терактів. Через побоювання за власне життя вони на деякий час вимушені понизити активність і більшу увагу приділяти власній безпеці.

*Арешт лідера.* Заарештованому владою і засудженому до смертної кари лідеру групи в обмін на помилування пропонують закликати своїх соратників скласти зброю. Не зважаючи на те, що організація

продовжує існувати, її терористичні атаки можуть значно знизитися. До недавнього часу переважна більшість держав, що проводили антитерористичні кампанії, прагнули не знищити високопоставлених терористів, а захопити їх живими, що, втім, не виключало можливості їх подальшої страти.

**Знищення командного центру.** Знищення командного центру терористичної структури також часто неможливе – у багатьох терористичних організаціях немає централізованого командування. Одним з найбільш важливих завдань є знищення не перших осіб в терористичних угрупованнях, а керівників середньої ланки. Їх нейтралізація ставить терористичні структури в більш скрутне становище, ніж у випадку знищення їх першої особи. Якщо спецслужби досягають успіху в боротьбі з терористичним «офіцєрством», то лідери цих організацій залишаються в стані «генералів без армії». Однак є небезпека, що нейтралізувавши достатньо помірковані управлінські кадри, влада в організації може потрапити до рук радикальних екстремістів, які ще жорсткіше активізують терористичну діяльність.

**Ліквідація прихильників, спонсорів.** Практика доводить, що найменш ефективними у контртерористичній боротьбі є удари по прихильниках і спонсорах терористичних структур, які здебільшого ведуть звичайний спосіб життя, які зацікавлені в свободі, добробуті, безпеці. Більш ефективним методом впливу на прихильників і спонсорів терористичних структур є різні санкції проти них – накладення арешту на банківські рахунки, заборона в'їзду до тих чи інших країн, заборона вести з ними бізнес.

**Фізичне знищення лідера.** Фізичне усунення спецслужбами лідерів терористичних організацій є рідкістю в сучасному світі. У багатьох випадках вбивство або арешт терористичних лідерів призводило до зростання агресивності терористичної групи.

Існують міжнародні правові норми щодо застосування вищої міри покарання (зокрема, фізичного усунення лідерів терористичних груп). Уряди держав, які стикаються з тероризмом, вимушені робити украй важкий вибір: або дотримуватися норм закону в боротьбі проти осіб і структур, які принципово ігнорують такі норми, або відповідати тими ж методами, які їм нав'язують терористи.

Вважається, що уряд держави не повинен відповідати силовими методами, які йому нав'язують екстремісти, що він зобов'язаний дотримуватися законних процедур відносно всіх людей, зокрема терористів. Відомо, що фізичне знищення злочинця допустиме лише за рішенням суду (якщо це дозволено законодавством держави) і з дотриманням усіх необхідних процедур, включаючи право обвинуваченого на захист.

У разі, коли спецслужби знищують терориста, вони фактично привласнюють функції правосуддя, що згодом може перетворити такі спецслужби на неконтрольовані з боку держави структури.

*Прихильники фізичного усунення, натомість, прагнуть обґрунтувати насильство умовами військового часу, коли командирів армії супротивника і керівників ворожої держави вважають реальними військовими цілями – їх дозволено знищувати будь-якими способами. Під час війни військовослужбовці супротивника стають мішенню силового впливу, до них умовно можна віднести і політичних лідерів терористичних організацій, з якими ведеться неоголошена війна.*

Інші дослідники заперечують такі аргументи, оскільки держава формально не може оголосити війну недержавній, а тим більше нелегальній структурі. Тому не існує загальноприйнятих юридичних аргументів, які б допустили законне фізичне знищення лідерів терористичних угруповань.

Дослідники вважають, що в процесі ухвалення рішення про здійснення вбивства лідера терористичної організації урядом держави повинні бути виконані чотири обов'язкові умови:

- подібна операція повинна проводитися у виняткових випадках;
- юридичне обґрунтування необхідності проведення подібної операції повинне відповідати нормам міжнародного права і законодавства конкретної країни;
- ця операція повинна здійснюватися лише в тому випадку, якщо існують достовірні і незаперечні дані, що об'єкт операції готує здійснення теракту;
- переваги фізичного усунення повинні бути явні й незаперечні.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи :

- Проінтерпретуйте ролі терористичних «лідерів», «авантюристів», «ідеалістів».
- Дайте психологічну характеристику терористів екзистенціалів, психопатів, суїцидників, експлуатованих, терористок вдів.
- Які особливості формування терористичних груп за лідерським та мережним принципом?
- Що відрізняє терористичну організацію від інших злочинних об'єднань?
- Дайте характеристику нейтралізації терористичної групи через «нездатність пережити зміну поколінь», «досягнення мети», «політичну трансформацію», «втрату підтримки», «зміну курсу».
- Які можливі негативні наслідки нейтралізації терористичної групи через «фізичне знищення лідера»?

# Частина 4

## ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ПЕРЕГОВОРІВ ЩОДО СОЦІАЛЬНОГО ВРЕГУЛЮВАННЯ

### Тема 12

#### Переговори як засіб подолання соціальних протиріч

*Життя нагадує театральну гру: одні приходять туди  
позмагатися, інші – поторгуватися, а найщасливіші –  
залишатися глядачами.*

Діоген Лаертський (I половина III ст. ).

#### *Поняття переговорної взаємодії*

Соціальний вимір життя спонукає людей до взаємодії з іншими – родичами, друзями, колегами, керівниками, посадовцями, клієнтами, конкурентами. Люди щоденно комунікують між собою, залагоджуючи особисті або професійні питання. *Переговори* – є одним зі способів конструктивного розв'язання особистих та ділових ситуацій, а також є комунікативно-діалогічною формою спільної діяльності людей.

У сучасній практиці державного управління, бізнесової діяльності, міжнародних стосунків зростають вимоги до професійних навиків ведення переговорів особами, які виконують управлінсько-розпорядчі функції в установах та організаціях. Успішність функціонування колективів та груп значною мірою залежить від результативності переговорів їх керівників з партнерами, споживачами, інвесторами, а нерідко й конкурентами.

Переговори – це вид спільної діяльності, яка спрямована на розв'язання проблем між сторонами (партнерами, конкурентами). Взаємодія у формі переговорів можлива за наявності хоча б двох учасників, інтереси яких частково збігаються, а частково розходяться. За умови повного збігу інтересів сторін обговорення не потрібне, учасники просто переходять до співробітництва. При повній розбіжності

інтересів може виникнути конкуренція, змагання, протиборство, конфронтація між сторонами.

Переговори є свідченням довіри між людьми, ознакою поваги до інтересів одне одного, демонстрацією хоча б мінімуму солідарності, взаємозалежності, утримання від ворожості та бажання завдати шкоду іншим.

Уміння вести ділові переговори в умовах сучасного бізнесу, управління, міжнародних стосунків відіграє важливу роль. Ділові успіхи, як засвідчують дослідження людей, що досягли вагомих результатів у професійній діяльності, близько на 50% залежали від їх навиків вести переговори, на 30% визначались рівнем їх професійної підготовки, на 20% залежали від випадку.

Важливість володіння навиками ведення переговорів збільшується із зростанням соціальної позиції людини, яку вона займає в колективі, соціальній групі, суспільстві.

Отже, *переговори* – це форма вербальної взаємодії людей, метою якої є намагання сторін домовитися щодо питань спільного інтересу.

*Переговори* – це комунікативний процес, при якому двоє та більше осіб (представників груп) висловлюють та обговорюють пропозиції щодо умов досягнення згоди з приводу спільних або конфліктних питань з метою прийняття взаємоприйнятних рішень, які вважаються найкращими у даній ситуації. Переговори мають мету налагодження співробітництва або залагодження суперечностей.

Явище переговорів не має аналогів у тваринному світі. Це колективна, творча, конструктивна діяльність людей, представників окремих соціальних груп чи прошарків з вирішення проблемних ситуацій.

На відміну від *конфліктної взаємодії*, яка має підґрунтя в світі природи (знищення організмів один одного є атрибутом рослинного і тваринного світу), переговорні форми відносин виникли в контексті людських стосунків з метою укладання *мирних угод* з військових, політичних, економічних, торгових, соціальних, релігійних та інших спірних питань.

Переговори вважаються найбільш бажаним способом вирішення проблемних питань міжнародних стосунків, розробки міжнародно-правових норм, мирного розв'язання суперечок. Міжнародні переговори можуть проходити за безпосередньої участі керівників держав, урядів або за участі уповноважених для ведення переговорів послів, делегацій.

## Перцептивна, комунікативна, інтерактивна сторони переговорів

*Людей більше турбують не події, а те, як вони сприймають їх.*

Епікет (давньогрецький філософ-стоїк).

**Сприйняття партнера під час переговорів.** Сприйняття співрозмовниками один одного є обов'язковою складовою спілкування («соціальна перцепція»). При цьому люди звертають увагу на зовнішні ознаки співрозмовника і, з огляду на враження від них, намагаються зрозуміти, з ким вони мають справу:

- чи людина несе загрозу (є представником «чужої групи»), чи з нею можна дійти згоди (є представником «своєї групи»);
- чи людина справляє на нас приємне враження, чи негативне.

При цьому слід мати на увазі, по-перше, що під час спілкування вагомий вплив справляє *зовнішність людини*, її манери поведінки, стиль одягу, зачіска, предметне та соціальне оточення (гештальтпсихологія).

По-друге, важливу роль відіграє «*внутрішній світ*» людини, яка спостерігає (когнітивні конструкти Дж. Келлі), оскільки саме установки, знання і досвід впливають на *селективність* (вибірковість) сприйняття.

По-третє, в процесі спілкування можуть виникати соціально-психологічні *бар'єри* через те, що відсутнє спільне для обох сторін розуміння ситуації, викликане соціальними, професійними, політичними, релігійними, відмінностями між партнерами – їх світовідчуженням, світоглядом.

**Обмін інформацією під час переговорів** (комунікативна сторона спілкування). Обмін інформацією (знаннями, уявленнями, ідеями, відчуттями, переживаннями) під час спілкування називають комунікацією. Коли люди спілкуються, то між ними відбувається не лише передача інформації, але й активний обмін і взаємозбагачення знаннями.

Слід особливо акцентувати увагу, по-перше, на *значущості інформації*, наскільки співрозмовник цікавиться тим, що йому повідомляють.

По-друге, людине просто «обмінюються» власним розумінням, але, як відзначає А.Н. Леонтьєв, прагнуть при цьому порозумітися – створити *спільне розуміння*. Це можливо лише за умови, що інформація не просто сприйнята іншою людиною, але і стала зрозумілою, осмисленою.

**Взаємодія учасників під час переговорів.** Під час розмови люди реагують на дії одне одного. Якщо ми помічаємо, що партнер нас до чогось підштовхує, то мимоволі чинимо опір. Якщо опонент наступає на наші інтереси, то ми намагаємось відстояти, захистити їх.

В процесі розмови люди постійно аналізують: «Що він робить?», «Чого він домагається?». Наша поведінка вибудовується, виходячи з отриманої відповіді. У будь-якій розмові, бесіді, публічному спілкуванні величезне значення має відносний *статус* партнерів: хто в даній ситуації спілкування більш вагомий, хто – менш вагомий.

*Говорити вчимося у людей, мовчати – у богів.*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.). «Застольні бесіди»,

**Становлення інституту переговорів.** Перш ніж стати інструментом ефективного врегулювання суперечок, інститут переговорів пройшов тривалий еволюційний шлях. Для цього необхідно було, щоб у суспільстві відбулися певні якісні зміни та створені необхідні умови.

Історія європейської цивілізації зафіксувала такі форми становлення інституту переговорів, як *проксенія*, *амфіктіони*, *пілагори*.

Інститут *проксенії* (з давн. грец. – «закон гостинності») існував в античні часи як регулятор відносин між родами, племенами та грецькими містами-полісами. *Проксеном* вважався заможний іноземець, який укладав угоду з керівництвом міста з метою отримати тут для себе певні преференції для ведення торгівлі та користування правовим захистом. Із свого боку, проксен був зобов'язаний сприяти інтересам цього міста у стосунках з іншими містами-полісами.

*Амфіктіони* (з давн. грец. – «ті, хто живуть навколо») – це угоди про недоторканність релігійних святилищ, навколо яких проживали племена.

*Цариця Семіраміда, збудувавши собі мавзолей, написала на ньому: «Кому з царів будуть потрібні дорогоцінності, той нехай зруйнує цю гробницю і візьме стільки, скільки йому потрібно». Персидський цар Дарій, зруйнувавши мавзолей Семіраміди, не знайшов жодних коштовностей, однак натрапив на другий напис: «Пропаца ти людина і до грошей хтива – в іншому випадку ти б не став турбувати гробниць мертвих.*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.). «Висловлювання царів і полководців».

Амфіктіонові угоди стосувалися порядку спільного проведення релігійних ритуалів, охорони місць релігійних жертвоприношень, храмів і поховань, укладення перемир'я на час вшанування релігійних свят. *Пілагори* (з давн. грец. – гаранті угод) – це своєрідна рада, яка



приймала присяги амфіктіонів та засвідчувала дієвість угод. Кажучи сучасною мовою, пілагори — це гаранті прийнятих домовленостей.

В античні часи сформувались атрибути переговорів – письмові документи, скріплені підписами, і печатками сторін. Однак ведення переговорів залишалось небезпечною справою, особливо коли делегаціям доводилося зустрічатись із ворожими представниками. Тому делегатам, котрі вирушали на переговори, радили бути пильними, мати зброю для самооборони і написати заповіт на користь дітей. Для ведення переговорів завжди необхідні були такі особливі якості, як *мудрість, уважність, передбачливість, хитрість, красномовство, уміння розплутувати складні проблеми.*

Символом послів у Стародавній Греції була «палиця Гермеса», на верхівці якої були зображені крила птаха, що означали рух, здатність до маневрування, вміння оминати небезпечні місця. Символом для ведення мирних переговорів під час бойових дій став білий прапор.

У відомих творах античності зафіксовано, що «мирні» переговори нерідко використовувались як прикриття для віроломства у війні, як військова хитрість для ведення розвідки в стані ворога, захоплення заручників, отримання інформації про наміри ворога, віроломного знищення важливих учасників ворожої делегації. Через це до інституту переговорів не було однозначно позитивного ставлення.

*Проблема безпеки послів лише в ХІХ-ХХ ст. трансформувалась у міжнародно-правові норми щодо їх недоторканності, недоторканності консульських установ.*

З часів Стародавнього Риму почав формуватися *етикет переговорів*, зокрема, виник звичай надсилати подарунки іншій стороні, вшановувати послів. У період Середньовіччя завдяки делегуванню послів на переговори в інші держави налагоджувались міждержавні стосунки для запобігання можливих зіткнень торговельних інтересів та інших інтересів. Однак ставлення до послів (переговорників) нерідко було навмисно принизливим, жорстоким для того, щоб підкреслити могутність країни-агресора і залякати сусідські країни.

*Для прикладу, послам пропонували сидіти на поламаних стільцях, довго чекати в черзі на аудієнцію, робити численні поклони перед тронем володаря. Звичайно, в сучасному дипломатичному етикеті під час переговорів такі явища не мають місця, однак далеко не завжди сторони дотримуються принципу рівності і взаємної поваги.*

Не зважаючи на те, що державні діячі, філософи підкреслювали важливість інституту переговорів для розв'язання управлінських завдань, до ХVІІІ століття не існувало окремих праць на тему переговорної діяльності. Зокрема, французький релігійний та

політичний діяч кардинал Арман Жан Дю Плессі Рішельє\* (1585-1642) звертав увагу на важливості переговорних процедур у державних справах. Однак перша книга з проблем переговорного процесу з'явилась лише в 1714 році за авторством Франсуа де Кальєра під назвою: «Про способи ведення переговорів з монархами», і була до ХХ століття практично єдиним дослідженням в цій галузі.

Сплеск уваги дослідників до переговорних процедур спостерігався у другій половині ХХ століття. Переговори почали вивчатись у рамках логіки, теорії управління, теорії міжнародних відносин, конфліктології, юридичних наук та ін. Зусилля дослідників сконцентрувалися в таких основних напрямках переговорного процесу:

- загальнотеоретичні проблеми ведення переговорів;
- практичні рекомендації для ведення переговорів;
- моделювання наслідків результатів переговорів;
- психологічні аспекти взаємодії учасників переговорів.

У зарубіжній соціальній психології проблеми переговорної діяльності розроблялися в рамках трансактного аналізу (Дж. Мід, Е. Берн), при цьому увага дослідників приділялась передовсім на проблемам перерозподілу ролей між учасниками соціальної взаємодії. Значний вклад в розробку теорії та практики переговорів внесли дослідники Р. Фішер, У. Юрі, Д. Джонсон, К. Родлер, Е. Кірхлер, Дж. Росс, Дж. Томас, М. Спенгл, М. Айзенхарт. На пострадянському просторі відомими дослідниками переговорних аспектів розв'язання конфліктів є В. Курбатов, А. Морозов, В. Панкратов, В. Федорчук, М. Цюрупа.

### **Аспекти переговорної діяльності**

Переговорна взаємодія як багаторівневе явище має низку аспектів.

**Прагматичний аспект** переговорів визначається тим, що переговори не є звичайним спілкуванням і мають приносити для сторін певний реальний результат, сприяти знаходженню спільного рішення у складних ситуаціях. Переговори є *продуктивною діяльністю* щодо задоволення практичних потреб їх учасників.

*Мінімальним практичним результатом від навіть начебто невдалих переговорів має бути отримання учасниками інформації про наміри, інтереси, проблеми іншої сторони. Коли опонент на переговорах тримає вкрай непоступливу позицію, не йде на компроміси, шантажує, намагається перехитрити нас, у такому випадку мінімальна користь, яку можна отримати від переговорів,*

---

\* На думку істориків, саме діяльність Армана Жана Дю Плессі Рішельє сприяла об'єднанню Франції у XVII ст. в єдину європейську державу.

– це уникнути підписання угоди, ухвалення якої обернеться для нас вкрай не вигідними наслідками. Нерідко прийняті на переговорах домовленості не виконуються, чим загострюється конфлікт. У такому випадку переговори чітко виявляють ненадійність іншої сторони, з якою не слід мати жодних домовленостей у майбутньому.

*Моє головне правило – перш за все, з'ясувати думку інших.*

Махатма Ганді (1869–1948).

**Комунікативний аспект** переговорів означає, що переговори можливі за умови, коли сторони здійснюють змістовне спілкування, коли вони своєю поведінкою демонструють бажання почути і зрозуміти опонента, пропонують йому ознайомитись із своєю позицією. Учасники переговорної гри є співтворцями діалогу, усного оповідання, кожен з яких продовжує розмову на основі попередньо висловлених опонентом слів, фраз, ідей.

*«Хоч би що робила людина, все то гра»*

Йоган Гейзінга (1872–1945).

**Ігровий аспект** переговорів означає, що сторони сприймають переговорний процес як своєрідну *гру* за певними взаємоприйнятними правилами. Ігровий аспект переговорів означає, що в певний час сторона може зробити несподіваний хід, навести вагомі аргументи і переломити напрям переговорного процесу на свою користь, наблизити завершення переговорів, або ж нівелювати усі продуктивні напрацювання.

**Легітимісний аспект** переговорів означає, що громадська думка визнає переговори ефективним засобом врегулювання суперечок. Позитивне сприйняття переговорів відобразилось у міжнародних правових документах, де зазначається, що: «...сторони, які беруть участь у будь-якому конфлікті, ... повинні, перш за все, намагатися вирішити суперечку шляхом *переговорів, обстеження, посередництва, примирення, арбітражу, судового розгляду, звернення до регіональних органів чи угод, або будь-якими іншими мирними засобами на свій вибір*» (Хартія Організації Об'єднаних Націй).

Це також означає, що в переговорах мають брати участь особи та делегації, які мають на те офіційні повноваження.

*За певних умов ведуться «таємні», закулісні, а отже, нелегітимні переговори щодо питань, які не матимуть схвалення серед населення, міжнародної громадськості. У таких випадках офіційні структури можуть сприяти проведенню таємних переговорів, однак роблять це приховано, щоб не втратити мандат довіри громадян та урядів іноземних держав, не позбавити себе*

легітимності, не скомпрометувати себе.

**Дискурсивний аспект** переговорів вказує на те, що у процесі переговорів, дискусій, консультацій створюється своєрідна смислова канва (передісторія взаєностосунків), що здійснює вагомий вплив на позицію та рішення їх учасників. Сторони під час переговорів приймають рішення не лише з огляду на теперішні особисті чи групові інтереси, але зважаючи на весь витворений до цього часу стан справ. Особливо це стосується переговорів з вирішення конфліктів, які мають тривалу історію. Такі суперечки можна намагатися розв'язувати на переговорах, знаючи всю історію тривалих конфліктів: *хто, що, коли і з якою метою* заподіяв іншій стороні.

**Ситуації для ведення переговорів.** Проведення переговорів має сенс для прийняття сторонами *спільного рішення* з метою його подальшого втілення. Кожен учасник переговорів сам вирішує, погоджуватися чи не погоджуватися на запропоновані варіанти угоди. Розрізняють два види *ситуацій*, в яких переговори стають формою взаємодії сторін:

- Переговори в рамках **конфліктних відносин**.

*Коли конфронтація стає надто збитковою не лише для слабшої, але й для сильнішої сторони, то сторони приходять до розуміння, що необхідно вирішити конфлікт за столом переговорів. Переговори для примирення розпочинаються тоді, коли збитки від перемоги стають більшими за ймовірний вигравш. Немає змісту воювати в суді за 1000 грн., якщо судові витрати складуть 2000 грн.*

- Переговори для налагодження співробітництва.

*Такі переговори сторони розпочинають, коли взаємне ігнорування (уникання) не дає належних результатів, є невигідним. Переговори, орієнтовані на співробітництво, не виключають того, що в сторін можуть з'явитися вагомі розбіжності й на цьому ґрунті виникне конфлікт. Можлива і протилежна ситуація, коли після врегулювання конфлікту колишні суперники починають співпрацювати.*

*Скрутно доведеться людям, коли кожний вимагатиме свого.*

Езоп (IV ст. н.е.). «Вислови Езопа»,

**Мета та функції переговорів.** Завдяки переговорам кожен з учасників прагне досягти своєї *мети*, реалізувати свої плани і цілі, відстояти свої інтереси. По-перше, сторони можуть прагнути *розв'язати конфліктний стан* взаєностосунків: сторона-«переможець» після конфронтації прагне закріпити за собою більш вигідні позиції; натомість слабша сторона прагне вийти з протистояння з найменшими втратами, «зберегти обличчя». По-друге, сторони можуть прагнути

налагодити співробітництво, досягти взаємних домовленостей з питань, в яких їх інтереси збігаються. Переговори, таким чином, можуть здійснюватися для різних **цілей**:

- **перерозподілу можливостей** – сильніша сторона конфлікту під час переговорів вимагає від опонента поступок на свою користь. Такі вимоги супроводжуються тиском, ультиматумами, реальними погрозами. Слабкіша сторона оцінює можливі збитки, якщо вона не погодиться їх виконати. Коли ціна поступки є меншою за ціну збитків за умови продовження конфлікту, слабкіша сторона може виконати вимоги опонента;
- **нормалізації стосунків** – переговори ведуться з метою виходу з конфлікту і налагодження більш конструктивного стилю взаємодії опонентів. Такі переговори часто проводяться за участі «посередника», «третьої сторони»;
- **продовження діючих угод** – сторони, не бажаючи припинити взаємовигідні домовленості, вирішують продовжити їх дію.
- **створення нових умов** – метою консультацій є налагодження нових відносин між сторонами;
- **досягнення другорядних питань** – з'ясування стосунків, демонстрація миролюбства, відволікання уваги, шпіонаж і т. ін.

Залежно від *мети* переговори можуть відігравати різні **функції**:

- **Інформаційна функція** – сторони зацікавлені в обміні ідеями, поглядами, хоча ще не готові до спільних дій. Одна з сторін може імітувати зацікавленість переговорами і використовує їх як засіб, щоб зібрати інформацію про співрозмовника.
- **Комунікативна функція** – завдяки комунікації сторони налагоджують і підтримують зв'язки та відносини між собою, узгоджують спільну діяльність.
- **Функція контролю** – партнери нагадують одне одному про необхідність дотримуватися попередніх домовленостей, умов співпраці.
- **Функція пропаганди** – учасники (або один з них), вступаючи в переговори, намагаються показати себе в очах громадськості у вигідному світлі.
- **Функція відволікання уваги** – завдяки переговорам одна із сторін прагне виграти час, щоб підготуватися до майбутнього протиборства; намагається заспокоїти опонента, вселити в нього сподівання на близьке виконання зобов'язань.

Слід ще раз наголосити, що сторони, розпочинаючи переговори, не завжди прагнуть досягти домовленостей. Вступ у переговори може бути для учасника *тактичною грою*, бо дійсною метою зустрічей є збір

конфіденційної інформації про опонента, затягування часу, самореклама тощо.

Якщо метою учасника є збір інформації про опонента, то основним стане початковий етап. За цих умов переговори припиняться під час уточнення регламенту та предмета переговорів, гравець не буде вступати в обговорення конкретних проблем, а тим більше, приймати рішення.

Якщо ж для учасника головною є пропагандистська функція переговорів, то він охоче підтримуватиме початковий та дискусійний етапи перемовин. Однак, коли справа буде виходити на ухвалення офіційних домовленостей, то такий учасник їх проігнорує, не з'явиться на процедуру підписання, висуватиме все нові й нові додаткові умови.

## ***Види переговорних рішень***

За стіл переговорів сідають сторони, які можуть мати нерівноцінні ресурси, різний досвід для виборювання більш вигідних для себе альтернатив. Розглянемо види рішень, які можуть ухвалити сторони.

**Компромісне рішення** («серединне рішення») – сторони готові йти на взаємні поступки. Компроміс можливий, коли сторони готові задовольнити хоча б частину інтересів один одного. При цьому важливі критерії, які дозволили б визначити законність вимог або рівність поступок. Ще краще, якщо рівноцінність кроків назустріч один одному може бути оцінена кількісно.

Однак частіше доводиться зустрічатися з ситуаціями, коли критерії поступок є нечіткими, а тому сторони не завжди однакові в оцінках «середини», відносно якої вони готові досягати компромісу. Одним з варіантів є обмін поступками в тих питаннях, які є важливі для однієї та іншої сторони, при цьому учасники переговорів «обмінюються» поступками. Важливо, щоб ці поступки не виходили за рамки мінімальних інтересів обох сторін.

**Результат переговорів «виграш – виграш»:** рішення задовольняє обидві сторони, дозволяє реалізувати потенціал та ресурси обох сторін.

**Результат переговорів «програш – програш»:** обидві сторони лише частково задоволені результатом переговорів. Співпраця не дала бажаного позитивного ефекту, а тому кожний з учасників переговорів нічого не отримав, крім збитків.

**Результат переговорів «програш – поступка»:** такий сценарій з'являється у так званих трагічних, форс-мажорних обставинах, коли результат принципово не може відповідати інтересам сторін. Прикладом таких переговорів є вирішення фатальної проблеми

*близькими людьми, один з яких вирішує понести істотні втрати, пожертвувати власними інтересами заради виживання іншого.*

**Асиметричне рішення.** Коли ресурси, владні статуси, можливості впливу і контролю сторін нерівноцінні, то добитись «серединного рішення» не вдається. Сильніший гравець буде вимагати більших поступок від свого слабкішого опонента. За таких обставин може бути прийняте «асиметричне рішення» – поступки слабкішої сторони значно перевищують поступки сильнішої.

*Сторона, яка отримує явно менші можливості, свідомо йде на втрати, оскільки без ухвалення такої угоди вона зазнає ще більших втрат. Асиметричний результат переговорів виникає в ситуаціях поразки однієї з сторін і закріплення за допомогою угоди асиметричного результату.*

**Результат переговорів «виграш – програш»:** нерівність сил і позицій сторін матиме наслідком те, що сильніша сторона отримує більше можливостей, ніж слабкіша сторона. Переговори однією стороною будуть скеровуватися на те, щоб зменшити можливі збитки, а іншою – збільшити ймовірний прибуток. При цьому можуть бути застосовані тиск, шантаж, погрози з метою добитися бажаних результатів.

**Принципово нове рішення** полягає в тому, що учасники переговорів намагаються по-новому оцінити стан справ і виявляють, що не варто йти на загострення стосунків. Вони бачать, що «предмет» суперечки нікчемний, а тому визначають абсолютно нові перспективи для стосунків.

*Це так званий «ідеальний» результат переговорів, що не потребує від сторін жодних поступок, однак вимагає відкритої і творчої роботи обох сторін.*

Принципово нове рішення переговорники можуть знайти завдяки розгляду дискусійної проблеми в більш широкому (або іншому) контексті. Тому на переговорах не слід заціклюватись лише на спірному питанні, а спробувати шукати нові, більш перспективні теми для співробітництва.

### **Причини невдачі переговорів**

Переговори вимагають ретельної підготовки. Чим глибший аналіз усіх можливих альтернативних рішень, ретельніший розрахунок економічних наслідків, тим більше шансів на успіх. Невдачі виникають тоді, коли не були належною мірою враховані різні об'єктивні й психологічні аспекти.

Невдачі можуть стати наслідком **конфлікту інтересів** учасників переговорів. Неврахування інтересів та потреб іншої сторони може

спричинити її впертість, малообґрунтовані заперечення, висунення ультимативних вимог, втрату інтересу до переговорів.

Ще однією причиною невдач на переговорах є *бар'єри спілкування*. Вони спричинені не стільки раціональними причинами, скільки психологічними – ігнорування людьми норм етикету, брутальність поведінки, їх зверхність, приниження гідності співрозмовника, безвідповідальність за взаємоприйнятні рішення, ігнорування естетичних потреб співрозмовника і т. п. Звернемо увагу на причини, які можуть призвести до невдач на переговорах.

**«Сирий» початок.** Ефективність переговорів знижується через недостатню їх підготовку. Учасники консультацій з'являються на ділову зустріч, зокрема:

- не узгодивши питання для обговорення;
- не спрогнозувавши прийнятний для обох сторін результат переговорів;
- не передбачивши способи розв'язання найбільш дискусійних питань.

Учасники переговорів «пускають все на самоплив», не висловлюють конкретних пропозицій і чітких аргументів, неналежно реагують на дії протилежної сторони. Якщо не підготовленим є один з учасників, то він не матиме ініціативи, не встигатиме діяти виважено, а лише буде відповідати на «ходи» іншої сторони.

Переговори стають ефективними, якщо сторони заздалегідь матимуть варіанти дій в різноманітних ситуаціях.

**Ігнорування інтересів партнера.** Одна з сторін діє за правилом: «головне, щоб мене це влаштувало», непомірно вип'ячує власні інтереси так, що представники іншої сторони не бачать для себе жодних вигідних варіантів.

*Егоїстичні домагання одного учасника блокують зацікавленість у його співрозмовника, відбивають у нього бажання дискутувати.*

**Комунікативні недоліки.** Невідповідна до ситуації, брутальна, зухвала, галаслива поведінка одного з учасників негативно впливає на клімат переговорів, створює *комунікативні бар'єри*. Невдало обраний стиль поведінки відволікає увагу від обговорення предмета дискусії, заважає досягненню мети переговорів.

*Переговорник своєю демонстративною поведінкою відволікає увагу від обговорення практичних питань, вимагає до своєї персоні надмірної уваги, не дає можливості іншим учасникам зайняти рівноправне становище в дискусії. Наслідком неконструктивної поведінки є втрата продуктивних сил для розв'язання реально існуючих розбіжностей.*

У таких випадках один з учасників переговорів поводить себе не по-діловому, надмірно емоційно, перебиває інших, не аргументує, не



пояснює, уникає відповіді на запитання, «перестрибує» з теми на тему, не шукає конструктивних шляхів розв'язання проблемних питань, усувається від пошуків взаємовигідних рішень.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи

- Дайте тлумачення поняття «переговорів». В чому полягає соціальна природа переговорів?
- Охарактеризуйте «спостереження» як метод дослідження переговорів.
- Охарактеризуйте метод дослідження продуктів життєдіяльності під час дослідження переговорів.
- Охарактеризуйте контент-аналіз та івент-аналіз як методи дослідження переговорів.
- Охарактеризуйте метод когнітивного картування під час дослідження переговорів.
- Охарактеризуйте метод моделювання під час дослідження переговорів.
- Які можуть бути функції переговорів?
- Охарактеризуйте види переговорних рішень.
- Які можливі причини невдачі переговорів?

## Тема 13

### Динаміка та стилі ведення переговорів

*Ніхто не буває рівною мірою передбачливим, задумуючи план і втілюючи його в життя. В роздумах люди напористі, а в дійсності піддаються страху.*

Фукідід (бл. 460–400 рр. до н.е.).

**Основні етапи переговорного процесу.** Переговори не одномоментна подія, а розтягнутий в часі процес. Вони мають певну *структуру і динаміку* розвитку. Практично всі дослідники переговорного процесу визначають три основні *етапи* процесу переговорів: а) початковий; б) дискусійний; в) завершальний. Не слід абсолютизувати межі кожного з названих етапів, бо в процесі переговорів вони можуть переплітатися, перетікати з одного в інший. Водночас кожний етап переговорного процесу має притаманні для себе завдання, виконання яких дозволяє більш результативно провести переговорний процес від початку і до завершення.

## Етапи переговорів

### Початковий етап переговорів

З того часу, як сторони зрозуміли, що переговори є кращим виходом з конфліктної ситуації і надіслали іншій стороні відповідні повідомлення та пропозиції, *початковий етап* переговорів вже розпочався. Метою початкового етапу є взаємне представлення сторонами своїх позицій, інтересів та зацікавленості в переговорах.

*При цьому учасники висловлюють пропозиції, надають роз'яснення і вислуховують умови вступу в дискусію іншої сторони, намагаються знайти точки дотику позицій. Інформаційно-комунікативні завдання є головними на цьому етапі стосунків.*

Найефективніший спосіб заохотити іншу сторону до переговорів – пробудити зацікавлення, змінити ігнорування чи протистояння на діалог. Під час спроб налагодити *співробітництво* слід:

- визначити важливу для обох сторін *мету* переговорів;
- запропонувати *практичні питання* для обговорення;
- заохотити до *конструктивного стилю* спілкування;
- спрогнозувати *негативні наслідки* зриву переговорів;
- вказати *практичну вигоду* від переговорів для співрозмовника.

Щоб переговори розпочалися, існують тактики впливу на партнера: «заманювання», «створення відповідної ситуації», «примушування», використання допомоги «посередників».

Для початкового етапу переговорів важливо, щоб необачними діями ініціатор не спровокував *недовіру* або *непоступливу, зверхню* позицію іншої сторони.

Від сторін, які перебувають у стані конфронтації, не варто очікувати бажання сісти за стіл переговорів. Без втручання посередника переговори про нормалізацію рідко розпочинаються. Саме посередник бере на себе початок переговорів, він повинен допомогти сторонам усвідомити доцільність пошуку ними компромісу.

**Обговорення регламенту переговорів.** Коли сторони дійшли розуміння про необхідність діалогу, вони узгоджують процедурні питання – *регламент* переговорів. На перший погляд, питання *регламенту* є формальними, однак узгодження та дотримання процедури є суттєвою частиною переговорів. Найважливішими питаннями регламенту є:

- визначення *мети* та *предмета* переговорів;
- визначення *місця* і *часу* проведення переговорів;
- узгодження міри *гласності*: відкриті, конфіденційні, таємні переговори;

- визначення рівня *представництва* на переговорах: переговори відбуватимуться за участі керівництва сторін, їх заступників, уповноважених представників, або посередників;
- узгодження кількісного та персонального складу делегацій (повноважні учасники переговорів, експерти, перекладачі, спостерігачі, посередники);
- визначення *мови спілкування* на переговорах, тлумачення *ключових понять*;
- визначення осіб, які головуватимуть на зустрічах, порядок заслуховування доповідей та їх тривалість;
- погодження *санкцій* за порушення регламенту;
- встановлення способу прийняття рішення (рішення приймається, якщо за нього проголосує більшість, або 1/2, або 3/4 учасників переговорів).

Під час *обговорення* регламенту сторони можуть помітити стиль поведінки і тактичні маневри одне одного («*односторонні поступки*», «*рівновага*»), які можуть бути ними використані під час розв'язання більш важливих питань, зокрема:

- **Тактика «односторонніх поступок»** – учасник нав'язує опоненту звичку від початку поступатися, тому слід ставитись обережно до роздавання «односторонніх «подарунків»». Коли в переговорах бере участь агресивний учасник, то незначні поступки на його користь будуть ним сприйматись як слабкість, поступливість опонента заохочуватиме агресивного учасника і надалі здійснювати силовий тиск уже стосовно важливих і принципових питань.
- **Тактика «рівноваги»** – учасники демонструють, що їхні поступки необхідно компенсувати відповідними поступками на їх користь. Якщо сторона порушує ухвалені норми регламенту, це демонструє її небажання шукати компроміс, її готовність посилювати конфлікт.

### **Дискусійний етап переговорів**

Дискусійний етап спрямований на уточнення учасниками *предмета* переговорів, з'ясування *позиції* одне одного, висловлення своїх *аргументів* щодо варіантів обговорюваної проблеми, *маневрування* (торг) навколо компромісного рішення, *розв'язання* суперечностей і т.п.

Учасники, дискутуючи з приводу *предмета* переговорів, свої пропозиції і зауваження необхідно:

- висловлювати конкретно, чітко, в стислій, лаконічній формі, без використання незрозумілих чи двозначних слів;
- наводити обґрунтовані докази, щоб виявити кращий варіант рішення в порівнянні з альтернативним;
- уникати переведення розмови в особистісну площину, уникати

спілкування у формі претензій, звинувачень, докорів.

«**Уточнення позицій**». Коли предмет дискусії з'ясовано, то сторони намагаються усунути *інформаційну невизначеність* щодо позицій одне одного. Почергово у формі діалогу, дискусії одна та інша сторони висловлюють своє бачення проблемних питань та варіантів їх вирішення, надають роз'яснення у випадку появи запитань чи зауважень опонентів.

Учасники дискусії намагаються зрозуміти *інтереси* іншої сторони. При цьому не слід демонструвати дріб'язковість власних домагань. Інтереси мають бути подані обґрунтовано та виважено.

Уточнити позицію іншого учасника переговорів допомагає витримка, такт, уміння слухати опонента, вміння підтримати розмову, розрядити напруження доречним жартом.

Нагадаємо рекомендації учасникам переговорів, які допоможуть пройти дискусійний етап успішно:

- чітко у погоджений час слід з'являтися на переговори, дотримуватися норм *регламенту*, підтверджуючи свою готовність конструктивно вести переговорний процес;
- демонструвати готовність зрозуміти інтереси і позицію іншого учасника переговорів, проблеми, які непокоять його;
- більш продуктивним є не нав'язування своєї думки, а діалог, адресування запитань співрозмовнику, що підводять його до бажаної теми і напрямку дискусії;
- проявляти ініціативу, демонструвати рішучість у пошуку розв'язання проблеми;
- докладати зусиль для досягнення проміжних рішень, які сприяють довірі між учасниками переговорів;
- найбільш суперечливі питання обговорювати спокійно;
- не піддаватись на провокативні слова та вчинки опонентів, образливими діями можуть намагатися дискредитувати вас в очах спостерігачів, експертів.

Слід також бути готовим під час переговорів до не дуже «чистих» прийомів опонента. Він може приписувати собі неіснуючі заслуги, повноваження; щоб заплутати співрозмовника, декларувати недостовірні наміри; наводити неіснуючі факти; вдаватись до підтасовок; використовувати позиційний тиск; спекулювати на незнанні законодавчих норм. У таких випадках не слід втрачати психологічної рівноваги і запросити опонента повернутися до коректної поведінки, не загострювати стосунки.

Обачність допоможе уникнути безвихідних ситуацій під час переговорів. Для глибшого розуміння всіх аспектів проблеми і

співвідношення сил корисно проводити попередні *консультації* з експертами, фахівцями з тих чи інших питань. Попередні консультації дозволяють їх учасникам відкинути непродуктивні варіанти розв'язання конфліктних проблем.

Учасники переговорів повинні усвідомлювати, що врахування їх особистих інтересів залежить від спільної готовності до компромісу. Дискусійний етап є найбільш тривалим і складним для учасників переговорів. За наявності доброї волі, наполегливості й готовності до компромісу підсумком цього етапу стає визначення *«рамки майбутньої угоди»*, що дає можливість перейти до завершального етапу переговорів.

*«Маневри навколо прийняття рішення»* – після уточнення і прояснення позицій сторони дискутують, торгуються, обґрунтовують правильність своєї позиції, доводять необхідність поступок, на які слід піти, а також відстоюють принципові позиції, які неможливо порушити.

Метою маневрів є пошук взаємної вигоди і визначення шляхів реалізації спільного рішення. Сторони можуть обмінятися поступками, пропонувати одна одній відмовитися від окремих домагань в обмін на інші вигідні пропозиції. З огляду на це перед початком переговорів необхідно свідомо дещо завищити власні вимоги. Це дасть змогу під час торгів «обміняти» їх на поступки в принципових для себе питаннях. Водночас завищені вимоги однієї сторони не повинні позбавляти опонента сподівань, що існують шляхи узгодження позицій в процесі переговорів.

Надмірна непоступливість одного або двох учасників у не надто принципових питаннях може спричинити зрив переговорного процесу перед самим підписанням угоди у формі відкритої заяви про анулювання всіх попередніх домовленостей, або у завуальованій формі (учасник заявляє, що не має можливості ухвалити угоду сьогодні, бо не заручився додатковими погодженнями з важливими гравцями).

### **Завершальний етап переговорів**

Мета завершального етапу переговорів – остаточно погодити позиції сторін, спільно розробити домовленості й підписати підсумкові документи.

*Одним із методів шахрайства під час укладення угод є намагання однієї сторони з початкового етапу переговорів поспішно перестрибнути на їх завершення. При цьому шахраї заохочують «клінта» без належного аналізу, консультацій, дискусій прийняти вигідні для них умови угоди й підписати договір, оминаючи*

*дискусійний етап. Тому дотримання поетапності ведення переговорів допомагає звести до мінімуму можливі помилки і досягти реальних результатів.*

Узгодження взаємоприйнятної рішення на завершальному етапі переговорів досягають шляхом:

- визначення «рамки майбутньої угоди»;
- розробки чітких зобов'язань кожної з сторін;
- написання тексту угоди;
- аналізу результатів переговорів;
- визначення ставлення сторін до ухвалених домовленостей.

Визначивши «рамки майбутньої угоди», сторони домовляються про те, хто і за що нестиме відповідальність, які для цього потрібні ресурси, в які терміни повинно бути виконане кожне з завдань і зобов'язань.

Усні домовленості, при необхідності, за допомогою експертів (юристів, економістів, міжнародників) вписують в текст угоди, який сторони обговорюють і редагують.

Офіційна частина переговорів завершується процедурою підписання тексту угоди. Після завершення спільної роботи сторони розходяться для виконання взятих на себе зобов'язань. Однак досвідчені переговорники на цьому не припиняють роботи і здійснюють змістовний *аналіз* перебігу та результатів переговорів, підсумовуючи, зокрема:

- які виникали проблеми та як вони вирішувалися;
- що сприяло успіху (невдачі) переговорів;
- яка роль кожного члена команди в отриманні результату;
- що можна перейняти з поведінки іншої сторони;
- що не було враховано при підготовці до ведення переговорів.

**Об'єктивним показником результатів** переговорів є те, наскільки ухвалені рішення розв'язують гостроту конфліктної ситуації або ж сприяють здійсненню конструктивної співпраці. Успішність переговорів перевіряється реальним життям – станом відносин між партнерами.

**Суб'єктивні оцінки результатів** переговорів є не менш значущими. У психологічному аспекті під час переговорів сторони прагнуть або зберегти більш-менш рівноправні, партнерські стосунки, або закріпити своє домінуюче становище над опонентом. Переговори вважаються вдалими, коли обидві сторони високо оцінюють їх підсумки. Суб'єктивне сприйняття результатів переговорів відображає, наскільки етичною була взаємодія сторін.

**Виконання сторонами прийнятих угод.** Переговори начебто й завершилися, однак взаємодія сторін продовжується. Для сторін приходить час працювати на виконання прийнятих домовленостей.

*Деякі дослідники вважають, що у переговорний процес не слід залучати питання виконання домовленостей. На їхню думку, переговори завершуються прийняттям рішення, що зафіксоване у документальній формі або у формі «джентльменської угоди».*

Однак довготривалі ділові стосунки на основі договорів вимагають наступних контактів між сторонами, узгодження їх взаємодії з огляду на мінливі реалії життя. Тому процедура підписання угоди не припиняє переговори, а фактично переводить спілкування в практичну площину.

Сторони в перебігу реальних подій можуть оцінити рівень професіоналізму та надійність одне одного. Якщо сторона систематично порушує свої зобов'язання, не вкладається в терміни реалізації домовленостей, не забезпечує якість своєї частини робіт, то це приведе до незадоволення іншої сторони і її бажання достроково припинити договірні відносини.

Результати переговорів залежать від **змісту** проблем. Чим більш *абстрактна* тема дискусії, тим легше учасникам досягти згоди. Коли ж проблема зачіпає особисті інтереси опонентів, прийти до згоди важче.

Важливим чинником, що впливає на успіх переговорів, є **час**. Має більше шансів перемогти той, кого не «підпирають» часові обмеження. Сторона, яка потрапила в цейтнот, може погодитись на збиткові умови, припуститися помилок. Якщо переговори тривають дуже довго, а рішення не вдається знайти, то корисно оголосити *перерву*. Під час перерви слід провести консультації. Рівень емоційної напруги знижується, якщо учасники розійдуться на обідню перерву, а це робить людей більш поступливими.

Іншим варіантом виходу з безвихідної ситуації може бути пропозиція відкласти розгляд питання.

## ***Стили й стратегії ведення переговорів***

Переговори у сфері ділових відносин – це процес результативного спілкування та обговорення позицій сторін, які мають на меті узгодити спільні інтереси та програми співпраці. Їх предметом можуть бути актуальні спірні проблеми, умови майбутньої спільної діяльності і т.п. Учасники переговорів повинні прогнозувати, який саме результат вони хочуть і можуть отримати, й вибирати відповідні для цього засоби – *стили, стратегії, тактичні прийоми*.

## Стили ведення переговорів

Дослідники вказують на декілька стилів, у яких можуть проводитися переговори:

- дистрибутивні переговори (поборювання);
- інтегративні переговори (співробітництво);
- конфронтаційні або неділові переговори.

Перелічені стилі відрізняються один від одного стратегічною спрямованістю – на поборювання, на досягнення співробітництва, на гру або приховане нанесення збитків.

*У людських взаємостосунках право має вагу лише тоді, коли при рівності сил дві сторони визнають спільну для двох сторін необхідність. В інших випадках більш сильний вимагає можливого, а слабший вимушений підкоритися.*

Фулідід (бл. 460–400 рр. до н.е.).

**Дистрибутивні переговори** (з латин. «перерозподіляти») – стиль взаємодії вороже настроєних сторін з метою *перемогти* опонента і перерозподілити ресурси на власну користь. При цьому сторони не довіряють одне одному, приховують свої цілі та засоби, бо намагаються психологічним тиском або хитрощами підкорити супротивника. Гаслом переговорів є виграш однієї сторони коштом поразки іншої («виграш–програш»).

Для цього стилю найбільш притаманною є **«жорстка стратегія»** впливу на опонента. Учасники, щоб примусити іншу сторону зробити поступки й досягти своїх цілей, вдаються до *психологічного тиску, залякування, обману* опонента. Інтереси у сторін є несумісними, а відносини – антагоністичними, ворожими. Результатом переговорів стають вимушені *компроміси*, а не взаємоприйнятні договори, інтереси одного з учасників зазнають збитків.

Практика проведення дистрибутивних переговорів доводить, що вони можуть давати швидкий результат, вигідний для сильнішої сторони.

Однак такий стиль спілкування та взаємодії сторін неприйнятний для тривалих ділових стосунків. Сторона, інтереси якої під час переговорів були проігноровані, не змириться з несправедливими умовами нав'язаної угоди і за найменшої можливості постарается звільнитись від залежного стану.

За дистрибутивного переговорного процесу найчастіше застосовуються **тактичні прийоми**: «тиску», «погроз», «форсування подій», «завищених вимог», «дискваліфікації супротивника», «розстановки фіктивних акцентів», «висунення вимог в останню



хвилину», «пакетних угод», «вичікування», «дроблення лав супротивників», «юридичних підтасовок», «маніпуляцій на моральних почуттях», «доброго та злого поліцейського» і т.п.

Щоб провести переговори в *дистрибутивному стилі*, слід дотримуватися таких *правил*:

- **Сторона, в якій на переговорах є переваги, мусять їх реалізувати.** Ці переваги сильніша сторона повинна реалізовувати на кожному з етапів переговорного процесу. Зокрема, нав'язується вигідний для неї регламент, виносяться на обговорення питання, в яких вона зацікавлена і т.ін.
- **Сторона, в якій під час переговорів є переваги, не повинна втрачати пильності та активності.** Процес змагання може привести до раптового вирівнювання сил. За таких умов сторона з початково сильнішими позиціями може втрачати перевагу, наприклад, через втрату пильності, безініціативність, моральне самообмеження. Наслідком стане програш слабшому конкурентові. Тому початкові сприятливі позиції слід підкріплювати передбачливістю та активністю на переговорах, зокрема:
  - не слід недооцінювати опонента і без вагомих причин ризикувати;
  - змушувати супротивника виправдовуватися (сторона, яка виправдовується – втрачає ініціативу);
  - ставити перед опонентом нові проблемні питання;
  - вносити зміни у перелік вимог.

*Немає насилля, яке могло б цілковито забрати у нас свободу вибору.*

Марк Аврелій (121–180 рр. н.е.).

- **Сторона, в якій на переговорах є переваги, залишає для слабшої сторони простір для маневру.** Незважаючи на свою перевагу, сильна сторона не застосовує без зайвої потреби крайніх засобів, залишає за партнером можливість маневрувати. Сильніша сторона не повинна проявляти захланність, не повинна втрачати почуття міри. Оскільки непоміркованість, волюнтаризм, свавілля «гравця» можуть стати причиною того, що від нього як «сильнішого» відвернуться його партнери, а нейтральні гравці стануть його супротивниками.

**Інтегративні переговори** – це діловий стиль переговорів з метою досягнення бажаних для обох сторін результатів. Метою таких переговорів є *співробітництво* та *розумний компроміс*. Гасло інтегративних переговорів: «вигоду отримують всі учасники».

Сторони під час таких переговорів співпрацюють як *партнери*, визначають взаємні проблеми (*предмет переговорів*), шукають якісні домовленості. При цьому учасники переговорів:

- ставляться з довірою один до одного;
- дотримуються норм регламенту, виконують проміжні домовленості;
- визначають найважливіші для обох сторін проблеми;
- пропонують власні способи вирішення проблем;
- проявляють гнучкість, враховують нові обставини;
- шукають рішення, які є прийнятними для обох сторін.

Переговори в інтегративному стилі можна провести двома способами, застосувавши **«м'яку стратегію переговорів»** або **«стратегію принципів переговорів»**.

*«М'яка стратегія переговорів»* характерна тим, що домовленості під час переговорів досягають, уникаючи конфліктних ситуацій. При цьому учасники є друзями і намагаються зберегти добрі стосунки, йдуть на взаємні поступки, а конфліктних питань прагнуть не зачіпати.

*«Стратегія принципів переговорів»* є більш реалістичною і діловою. Вона вимагає, щоб під час дискусії йшлося винятково про «предмет» – як спільними силами досягти бажаного для сторін результату. При цьому слід уникати розмов на «особистісні» теми. Головна увага спрямовується на з'ясування і врахування інтересів сторін під час пошуку спільних рішень на підставі більш-менш об'єктивних критеріїв.

Щоб провести переговори в інтегративному стилі, слід дотримуватися таких правил:

- **Ставити себе на місце партнера** – учасники враховують права один одного і обставини, в яких вони перебувають.
  - Сторони ставляться з повагою до партнерів та їх інтересів, уникають висловлення претензій.
  - Оцінюючи розбіжності, застосовують об'єктивні критерії і стандарти (для прикладу: ринкова ціна, незалежна експертна оцінка).
- **Ставити досяжні цілі для переговорів** – сторони керуються принципом *реального*, а не *можливого* («політика – це мистецтво можливого»)
  - На початку переговорів слід ставити менші, але можливі для досягнення цілі. Лише після позитивної співпраці рівень задач можна підвищувати з урахуванням можливостей сторін.
  - Постановка надто складної (надто дорогої, тривалої для здійснення) *мети* ставить переговори і співробітництво під загрозу появи невдоволення і конфліктів.
- **Бути готовим до пошуків виходу із зненацька ускладнених ситуацій** – не слід забувати, що завжди залишається небезпека форс-мажорних обставин. Тому партнери повинні бути готовими до раптових змін, додаткових видатків. Давньокитайська приказка нагадує: «Якщо треба зробити десять кроків і вже зроблено дев'ять, то половину шляху пройдено».

- **На переговорах дозволено все, за винятком виходу за межі порядності.** Такий підхід дає учасникам максимальну гнучкість переговорного процесу. Коли є необхідність, сторони можуть розглянути проблеми «з іншого боку», не обмежуючись надуманими заборонами. Водночас співпраця не повинна обернутися збитками для однієї із сторін. Також не слід уникати критики і порад, їх слід заохочувати, якщо вони відкривають нові можливості.

Результат інтегративних переговорів більш позитивно оцінюється обома сторонами, оскільки кожен з учасників вбачає у ньому результат власних зусиль.

Водночас слід зазначити, що існує критика *інтегративного стилю переговорів*, дослідники називають його «ідеальним еталоном», застосування якого на практиці стикається з вагомими перепонами.

*По-перше, співробітництво не може реалізуватися в односторонньому порядку. Якщо одна сторона запропонує інтегративний стиль переговорної взаємодії, то інша сторона (наприклад, сильніша, амбітніша) не обов'язково прийме запропоновані правила гри, бо їй більш вигідно взаємодіяти з опонентом в дистрибутивному стилі, використовуючи тиск, погрози, вимагання. По-друге, в умовах конфліктних відносин інтегративний стиль не завжди можна застосувати, оскільки не вдається раптово перейти від «зверхніх» або «ворожих» стосунків до партнерських відносин. Учасникам конфлікту потрібен час для формування довіри і якісної зміни відносин.*

**Неділові переговори** (конфронтаційний) – це стиль неконструктивного спілкування під час переговорів, спричинений тим, що сторони фактично не прагнуть отримати домовленості. Вести переговори за таких умов важко, а іноді немає змісту.

Існує багато передумов і варіантів неділового стилю переговорів:

- **Непоступливість опонентів** – сторони не ведуть конструктивної розмови, приховують свої наміри, не аргументують своїх вимог, ігнорують інтереси опонента.

*При цьому використовують шаблонні фрази: «я маю повноваження діяти лише так», «не нами такі порядки було заведено, не нам їх змінювати».*

- **Вистава одного актора** – переговорний процес стає залежним від бажання однієї особи (керівника делегації), що вдається до вимагань, інтриг, інсценізації нереальних подій, шантажу. Чим вищий статус гравця, тим більше результат переговорів залежить від індивідуальної гри такої особи.
- **Процес важливіший за результат** – одна із сторін йде на переговори, щоб відволікти увагу опонентів, отримати зайвий час.

*Зацікавлена сторона може нервувати через постійне затягування переговорів.*

- **Пригадування старих образ** – одна з сторін намагається власні помилки (що ускладнили досягнення взаємоприйняттого рішення) перекласти на опонента, звинувачує його. Це ознака того, що сторона зайняла неконструктивну позицію.

Звичайно, не слід абсолютизувати запропоновану класифікацію стилів переговорів. У реальному житті сторони, зважаючи на обставини, використовують під час переговорів ті чи інші стилі і стратегії, залежно від поставлених цілей.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи

- Назвіть та коротко охарактеризуйте основні етапи переговорного процесу.
- Які особливості методів «втягування» сторони у переговорний процес?
- Які найважливіші питання, які торкаються *регламенту* переговорів?
- Наведіть приклади порушення стороною регламенту переговорів. Про що саме можуть свідчити такі факти недотримання питань регламенту?
- Чим може бути спричинене невиконання учасником переговорів ухвалених угод? Про що може свідчити така поведінка сторони?
- Чим характерний дистрибутивний стиль ведення переговорів? Охарактеризуйте головні правила дистрибутивного стилю ведення переговорів.
- Чим характерний інтегративний стиль ведення переговорів? Охарактеризуйте головні правила інтегративного стилю ведення переговорів.
- Чим характерний неділовий стиль ведення переговорів?

## Тема 14

### Посередництво в переговорному процесі

*Щоб мати думку з приводу справи, необхідно самому вміти її виконувати.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Політика».

**Посередництво** — один з найдавніших способів розв'язання конфліктів. Залучення «третьої сторони» для вирішення суперечок відоме з стародавніх часів. Цю роль колись виконували старійшини роду або племені, забезпечуючи розв'язання проблемних, конфліктних ситуацій з якомога меншими втратами.

У дипломатичному лексиконі *посередництво* визначається як один із засобів мирного розв'язання міжнародних суперечок, суть якого полягає в тому, що третя сторона, яка не бере участі в суперечці, відповідно до міжнародного права організовує переговори за своєю ініціативою або на прохання конфліктуючих сторін з метою мирного вирішення спору, часто беручи безпосередню участь у цих переговорах.

Посередником традиційно вважають будь-яку особу, яка бере на себе обов'язок допомогти сторонам врегулювати відносини.

*Посередництво (медіаторство) – це особливий вид діяльності, спрямований на надання сторонам допомоги з метою припинити протистояння у конфлікті або налагодити між ними партнерські стосунки. При цьому позиція «медіатора» має сприйматися двома сторонами як неупереджена, щоб допомогти їм знайти взаємоприйнятний вихід із ситуації.*

У ролі посередника може виступати одна людина або група з двох-трьох і більше фахівців. Практика міжнародних переговорів доводить, що посередниками можуть бути особи, організації (зокрема міжнародні), окремі держави або декілька держав. Хоч посередники можуть бути достатньо впливовими, однак їх функція традиційно полягає не в ухваленні рішень, а у створенні умов, за яких сторони самі знайшли б взаємоприйнятні домовленості під час переговорів.

*Посередництво як важливий вид професійної діяльності набуло значного поширення в США з 1960-х р., де діють приватні й державні служби медіаторства.*

**Формальні та неформальні посередники.** Хто ж може виконувати функції посередника? Формальне, або офіційне посередництво передбачає наявність у медіатора нормативного статусу (дозвіл, ліцензія, сертифікат) або можливості впливу на опонентів. У випадку втручання *формальних посередників* ситуацію врегульовують представники офіційних інституцій, установ, організацій. До офіційних посередників належать:

- окремі держави;
- міждержавні організації (ООН);
- державні правові інститути (суди);
- урядові або інші державні комісії (створюються для врегулювання трудових спорів);
- представники правоохоронних органів (міліція, прокуратура);
- керівники підприємств, установ, фірм;
- громадські організації (комісії з вирішення трудових суперечок, профспілкові організації);
- професійні медіатори-конфліктологи.

Посередники з'являються в зоні конфлікту в різних випадках з різних причин.

*Випадковий свідок бійки мимоволі може стати посередником-миротворцем. Трудовий конфлікт між працівниками і керівництвом установи втягує у його розв'язання профспілку як офіційного посередника. Постраждала сторона може звернутися до посередників по допомогу, коли самотійно не може захистити себе*

від посягань. Присутність посередників як експертів є доречною перед ухваленням важливого рішення: налагодженням співробітництва, підготовкою важливих документів, підписанням угоди.

Є випадки, коли посередників не запрошують, а вони самотійно втручаються в конфліктну ситуацію. Мотивом самотійного втручання у конфліктні стосунки може бути особисте бажання посередника владнати конфлікт, розширити свій вплив, реалізувати власний владний авторитет, меркантильні мотиви. Швидко втручання посередника в ситуацію інших людей необхідне, коли:

- одна із сторін застосувала фізичне насильство;
- конфлікт небезпечно загострюється та існує реальна загроза насильства;
- конфлікт невідгідний для посередника (наприклад, керівник втручається в конфлікт між співробітниками, який негативно впливає на колектив);
- у посередника є можливість задовольнити інтереси обох сторін.

Вибір посередника у залагодженні справ залежить від багатьох аспектів. Зокрема, зацікавлену сторону може приваблювати статус посередника, престижність його суспільної позиції: посередник є популярною, відомою особою; він очолює впливову організацію; він є сильним гравцем на міжнародній арені. Сторони також вдаються до послуг посередника, оскільки він на високому професійному рівні здатний забезпечити експертну оцінку важливих питань. Важливою якістю діяльності посередника є його нейтральність, неупередженість у розв'язанні конфлікту.

*Якщо маєш намір з кимсь порадитися з приводу власних справ, спочатку поцікався, як ця людина справляється з своїми.*

Ісократ (афінський ритор, 436–338 рр. до н.е.).

Для **неофіційного посередництва** характерна відсутність нормативного статусу, але учасники конфлікту повинні визнавати компетентність, авторитет таких осіб у вирішенні подібних проблем. Неформальні посередники повинні володіти певним набором якостей: мати фахові знання про предмет переговорів; користуватися авторитетом і довірою сторін; зберігати нейтралітет. Неофіційними посередниками можуть бути:

- відомі люди, які добилися успіхів у суспільно значущій діяльності (державні, політичні, громадські діячі);
- представники релігійних організацій;
- професійні психологи, педагоги, соціальні працівники;
- неформальні лідери соціальних груп;

- особи, старші за віком від учасників конфлікту (батьки, родичі);
- друзі, сусіди, просто свідки конфлікту.

Участь посередника під час регулювання конфліктних відносин залежить від того, чи опоненти звернулися по його допомогу, чи посередник самостійно запропонував свої послуги.

### **Принципи діяльності посередника**

**Нейтральність стосовно опонентів.** Обов'язок посередника – ставитися до ситуації та учасників максимально об'єктивно, не залежати від конфліктуючих сторін. Тим паче посередник не повинен висловлювати оціночні судження з приводу учасників протистояння (хто є правий, хто не правий в конфлікті).

**Конфіденційність.** Будь-яка інформація особистого характеру, отримана посередником від учасника конфлікту, не може бути використана ним проти цієї людини або бути розголошеною іншим особам без згоди самої людини.

**Стимулювання порозуміння та співпраці.** Посередник, зустрічаючись окремо з учасниками протистояння, допомагає їм зрозуміти причини конфлікту, усуває хибні уявлення про мотиви одне одного, корегує їх поведінку та манеру спілкування. Він заохочує кроки опонентів, які спрямовані на нормалізацію їх стосунків, допомагає перейти від конфронтації до пошуків компромісу.

**Процедурний характер діяльності.** Завдання посередника – підготувати учасників до зустрічі, сприяти конструктивному обговоренню ними шляхів розв'язання ситуації. Його зусилля повинні скеровувати організацію переговорів, однак він не має нав'язувати рішення, до яких прийдуть сторони.

### **Ролі «третьої сторони» у розв'язанні соціальних протиріч**

«Третья сторона» виконує під час врегулювання конфлікту ряд ролей: *третейський суддя, арбітр, посередник, помічник, спостерігач*. Ця роль залежить від міри його впливу на рішення, яке буде прийняте.

- **Третейський суддя** – це найбільш владна роль «третьої сторони», оскільки лише він визначає шлях розв'язання проблеми.

*Третейський суд – недержавний судовий орган, що утворюється для вирішення цивільних та господарських спорів за згодою сторін у відповідності до Закону України «Про третейські суди». Компетенція Третейського суду визначається угодою між сторонами спору, а сторони конфлікту зобов'язуються підкоритися*

його рішення. Третейський суддя вивчає проблему, вислуховує обидві сторони і виносить вердикт, який сторони не можуть оскаржити.

- **Арбітр (суддя)** – «третя сторона» також має значні повноваження у прийнятті рішення.

*Арбітр вивчає конфлікт, заслуховує учасників, а потім виносить остаточне рішення, яке є обов'язковим для виконання. Однак сторони можуть не погодитися з рішенням арбітра і оскаржити його у вищій судовій інстанції.*

- **Посередник** – більш демократична позиція «третьої сторони». Сторони залучають посередника до розв'язання суперечки, бо вважають, що йому можна довіряти в такій справі, що він має спеціальну підготовку і досвід, аби допомогти їм налагодити співробітництво або розв'язати спір. При цьому остаточне рішення залишається за опонентами.
- **Помічник** – «третью сторону» в цій ролі залучають як експерта, фахівця з конкретної проблеми з метою вдосконалення процесу переговорів, підвищення якості прийнятих рішень, збільшення їх надійності. Помічник не втручається у полеміку з приводу змісту проблеми, не впливає на ухвалення остаточного рішення, однак може порадити як фахівець, експерт з тих-чи-інших вузько професійних питань.

*Кому можна наказати свідчити – той ненадійний свідок.*

Римське право, «Дігести».

- **Спостерігач** – особа в ролі спостерігача, свідка залучається як гарант домовленостей, який стримує сторони від їх порушення. Присутність спостерігача не впливає на ухвалені рішення, але він може стати потрібним під час можливих ускладнень у стосунках.

## Функції та етапи посередництва

*Мій обов'язок переповідати все, що розповідають, однак вірити усьому почутому я не зобов'язаний.*

Геродот Галікарнаський (485–425 рр. до н.е.). «Історія».

Посередник повинен володіти особистісними та професійними якостями, які позитивно впливатимуть на стабілізацію конфліктних відносин між сторонами. До таких належать *компетентність, впевненість в своїх силах, психологічна стійкість, інтуїція, розуміння прихованих людських мотивів, широка ерудиція, комунікабельність*, які допоможуть посереднику виконати ряд функцій:

- **Інформаційно-комунікативна функція** – посередник стає єдиним каналом комунікації між сторонами. Здійснюючи «човникову дипломатію», він інформує опонентів про їх умови для примирення, заохочує розв'язати конфлікт, забезпечує сторонам конфіденційність.



Це можливо у випадку довіри сторін до посередника як людини та фахівця.

- **Експертно-аналітична функція** – посередник повинен бути фахівцем у тій галузі, яка є предметом переговорів. Він повинен провести всебічний аналіз причин суперечки та обговорюваних проблем.
- **Функція генератора ідей** – посередник має запропонувати сторонам різноманітні варіанти вирішення спірних питань.
- **Функція контролю** – посередник, виступаючи гарантом і свідком укладеної угоди, укріплює довіру до угоди і може контролювати її виконання.

Ситуації, з якими стикається посередник, не є простими, їх часто неможливо передбачити, тому процес посередництва не має жорсткої структури. Водночас теоретично слід виокремити етапи посередництва:

- **Вникнення в ситуацію** – посередник знайомиться з ситуацією, яка склалася (конфліктом) і конфліктуючими сторонами, вивчає історію проблеми, позиції опонентів, їх вимоги та інтереси. Багато конфліктів мають затяжний характер, тому посереднику необхідно вникнути в суть протиріч, порадитися з фахівцями.
- **Робота з сторонами** – посередник повинен створити атмосферу довіри, заохотити сторони до контактів. Він неодноразово повинен зустрічатися зі сторонами для: уточнення їх вимог; усунення необґрунтованих взаємних звинувачень; зміни лайливої лексики на більш коректну; узгодження місця проведення переговорів, їх тривалість, мету, правила, склад учасників.
- **Організація та проведення переговорів** – посередник організовує зустріч, знайомить присутніх, задає тематику і стиль розмови, надає слово присутнім. На ньому лежить відповідальність за утримання розмови учасників у конструктивному руслі. Він має допомогти сторонам в рамках дискусії з'ясувати інтереси один одного, відділити принципові позиції від другорядних, запропонувати можливі шляхи розв'язання конфлікту.
- **Досягнення домовленостей** – завданням посередника є допомога сторонам самостійно знайти компроміс, але при цьому, не дозволити одній із сторін порушити принципи справедливості.

### **Тактика посередника у врегулюванні конфлікту**

Тактики врегулювання суперечок визначаються не стільки особливостями посередника, скільки *ситуацією* конфлікту. Врегулювання стосунків зачіпає емоційну та особистісну сфери людей, а тому є процесом зі своєю внутрішньою «логікою», в ході якого довіра до посередника та потреба щодо його втручання змінюється. Посереднику важливо вміти відчувати, коли його втручання матиме

позитивний ефект, а коли краще відступити і дати ситуації розвиватися самостійно.

**Високоавторитарний** стиль посередництва доречний у тих випадках, коли потрібне швидке розв'язання конфлікту сторін, які не готові поступитися своїми позиціями, коли є очевидне застосування насильства однієї сторони проти іншої. У таких обставинах посередник повинен бути здатний знизити взаємну агресивність сторін, застосувавши директивні дії – зупинити протиправну поведінку, безпідставні вимоги опонентів. У випадку різкого сплеску ворожості між сторонами необхідно ситуацію взяти під жорсткий контроль, використовуючи гумор, іронію або чинячи тиск на учасників конфлікту, закликаючи усвідомити безперспективність такої поведінки.

*Посередник може використовувати «човникову дипломатію», яка є ефективною в умовах гострого конфлікту, коли сторони не погоджуються зустрічатися за спільним столом переговорів. У таких обставинах посередник повинен працювати з кожною зі сторін індивідуально, надаючи їм можливість діяти в повній безпеці і конфіденційно, аж до того часу, коли сторони не побачать для себе можливість перейти до безпосередніх контактів. Однак на початкових етапах посередник повинен постійно «курсувати» між сторонами, погоджувати їх претензії, з'ясовувати вимоги, повідомляти то одній, то іншій стороні про можливі аспекти угоди. Внаслідок таких переговорів можна вийти на компромісний результат.*

Коли особливу непоступливість проявляє один з учасників протистояння, посередник повинен вдаватися до тактики тиску і переконування.

До більш демократичних стилів медіаторства посередник може вдаватися після того, як температура конфліктної напруженості між сторонами «знизиться». Якщо в опонентів є навички конструктивного обговорення проблем, то це підвищує ефективність неавторитарного стилю.

Напочатку роботи посередник вдається до техніки рефлексивного слухання, це допоможе йому зорієнтуватися у проблемі, з'ясувати пропозиції учасників конфлікту, зацікавити учасників конфлікту у необхідності посередництва, підняти свій авторитет в їх очах.

*Коли сторони висувують нереальні для реалізації вимоги, посередник повинен повернути учасників до «реальності», пояснюючи кожному, зокрема, в чому полягає деструктивність їх позицій. Коли конфлікт спричинений багатьма питаннями, то посередник вдається до спрощення ситуації, він ставить пріоритетну мету, пропонує по черговості розглядати проблем, пропонує сторонам сконцентрувати спільну увагу навколо найважливіших питань.*

На завершальному етапі переговорів, коли посередник вже має чітке уявлення про те, як і що слід зробити, він може виступати в ролі *арбітра*, активно впливаючи на завершення конфлікту. Він розкриватиме учасникам плюси і мінуси варіантів вирішення суперечностей, стимулюючи сторони до виконання попередніх домовленостей.

*Коли хочеш похвалити людину, то поміркуй, що б ти міг їй порадити, а коли хочеш дати пораду, поміркуй, що б ти міг в ній похвалити.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Риторика».

### **Ефективність посередництва**

Основним чинником ефективності діяльності посередника в конфлікті є *поява мотивації* сторін до спільної роботи, готовність прислухатися до думки посередника під час ухвалення рішень. Прогнозувати ефективність посередницької діяльності слід, аналізуючи складові конфліктних відносин сторін.

- **Характер відносин.** Чим складнішими, більш напруженими є взаємовідносини, чим глибше ображені люди, задіяні у конфлікт, тим менш ефективним буде посередництво.
- **Напруженість конфлікту.** Посередництво дає результат лише тоді, коли сторони не спроможні розв'язати суперечність самостійно. Завчасний вступ посередників у переговори не завжди дає позитивний результат. Сторони стають психологічно готовими до появи посередника в розпалі конфлікту.

*Виявлено, що вирішення трудового конфлікту за допомогою посередника є успішнішим не тоді, коли виникла його загроза, а коли страйк вже розпочався.*

- **Тривалість конфлікту.** Затяжні, довготривалі конфлікти менше піддаються регулюванню, ніж швидкоплинні. Завдяки посередникам такі конфлікти також не завжди вдається розв'язати.

Посередник може бути залучений до переговорів на початковому етапі конфлікту, або в середині його розвитку. На початковій стадії переговорів посередництво допомагає ослабити жорсткість первинних позицій, зменшити можливу недовіру і ворожість учасників переговорів. Посередництво на завершальному етапі суперечки доречно, якщо сторони, не будучи в змозі самі розв'язати проблему, психологічно готові до допомоги посередника для виходу з тупика.

Втручання посередників у конфлікт не завжди дає позитивний ефект. Так, втручання керівників установ у конфлікти між підлеглими в

більшості випадків позитивно впливає не на опонентів, а на самопочуття колективу.

## **Посередницька діяльність керівника та психолога**

### **Посередницька діяльність керівника**

Для керівника необхідно, щоб соціально-психологічний клімат у колективі сприяв спільній діяльності людей. Умовою ефективної діяльності посередника є його *конфліктологічна компетентність*, що включає вміння аналізувати ситуації, які складаються між працівниками, і знаходити засоби для врегулювання напруженості.

При аналізі конфліктної ситуації керівнику потрібно з'ясувати суть проблеми – *причини і предмет* суперечки, оцінити, на якому *етапі* перебуває конфлікт, які *збитки* опоненти спричинили один одному. Важливо виявити всі причини і мотиви конфлікту.

Аналізуючи *позиції* учасників конфлікту, необхідно:

- визначити *мету* та *інтереси* сторін, які їх *потреби* не задоволені й спонукають до конфліктної поведінки;
- оцінити можливості опонентів: іноді одному з опонентів краще відразу відмовитися від намірів, оскільки поставлена мета для нього є недосяжною;
- з'ясувати передконфліктні й теперішні відносини опонентів;
- оцінити, хто підтримує сторони, яке ставлення оточуючих до конфлікту;
- уточнити соціально-демографічні та індивідуально-психологічні особливості опонентів, їх формальні і неформальні статуси в колективі.

Керівник повинен постійно перевіряти достовірність інформації про конфлікт, уточнювати її, використовуючи особисті спостереження і зустрічі з різними людьми. Паралельно з аналізом конфліктної ситуації керівник оцінює міру правоти опонентів, можливі результати конфлікту і його наслідки при різних варіантах розвитку. Керівник оцінює також свої можливості з врегулювання конфлікту.

На ефективність врегулювання конфлікту впливає вибір керівником способів його розв'язання. Володіючи владою стосовно підлеглих, керівник може реалізувати будь-який з розглянутих типів *посередництва* (третейський суддя, арбітр, посередник, помічник, спостерігач).

Існує декілька позиції керівника під час врегулювання конфлікту.

По-перше, керівник у достатньо однозначних ситуаціях може взяти на себе роль *арбітра*. Роль арбітра доречна, коли:

- конфлікт швидко загострюється;
- одна з сторін явно не права;
- конфлікт відбувається в екстремальних умовах (бойова або аварійна ситуація);
- немає часу на детальний аналіз конфлікту;
- конфлікт короткочасний і незначний.

Однак роль арбітра для керівника не завжди є ефективною, особливо коли існує міжособистісний конфлікт між членами трудового колективу. Ухвалюючи рішення на користь однієї з сторін, керівник змушений керуватися якимись «об'єктивними» критеріями, що недоречно під час розв'язання людських відносин. Будь-яке авторитарне рішення керівника викличе в «ображеної» сторони негативне ставлення.

По-друге, керівник може виступати в ролі *посередника* при врегулюванні конфліктів у ситуаціях:

- рівності посадових статусів учасників конфлікту;
- тривалих неприязних, складних взаємостосунків сторін;
- наявності в опонентів навиків конструктивного спілкування;
- відсутності чітких критеріїв розв'язання проблеми.

По-третє, керівник може гнучко застосовувати всі типи посередництва. Домінуючими залишаються при цьому ролі *посередника* та *арбітра*, а додатковими – ролі *третейського судді*, *помічника* і *спостерігача*.

Керівник запрошує на індивідуальні бесіди кожного з опонентів, може організувати спільну зустріч. З відома опонентів керівник може винести проблему на обговорення наради заступників або повернути до посередництва неформальних лідерів або друзів опонентів.

Після завершення конфлікту негативні установки сторін можуть зберігатися ще певний час. Люди мимовільно можуть відчувати взаємну антипатію, негативно висловлюватися чи діяти на шкоду одне одному.

*Важливо певний час контролювати поведінку опонентів і коректувати їх учинки з метою нормалізації стосунків.*

Керівник з метою зняття післяконфліктної напруги має допомогти опонентам критично переосмислити, з розумінням поставитись до його ролі у завершенні протистояння, щоб не утворилися негативні установки у відносинах з підлеглими.

## Вимоги до ведучого як посередника у ділових дискусіях

*Бесіда повинна бути настільки ж спільним благом, як і вино на бенкеті.*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.). «Застольні бесіди».

Вагоме значення у розв'язанні ділових питань мають *ділові дискусії*, результативність яких вимагає від ведучого та учасників професійних навиків їх проведення. Сьогодні склалася певна схема проведення ділового спілкування, якої ведучий повинен дотримуватися. Він повинен:

- вчасно розпочати спільну роботу і запропонувати тему «ділової дискусії»;
- погодити з учасниками тривалість роботи;
- деталізувати головні проблемні питання для обговорення;
- організувати обмін думками (за бажанням або почергово);
- запрошувати до обговорення менш активних учасників;
- скеровувати розмову учасників в обране на початку тематичне русло;
- забезпечити, щоб під час роботи кожен з присутніх отримав можливість висловитись;
- на завершення дати можливість учасникам підвести підсумки і висловити свої враження від спілкування;
- вчасно завершити «ділову дискусію».

Від ведучого залежить загальна ситуація ділового спілкування, він має допомогти учасникам утримати тему діалогу, повертати розмову у конструктивне русло. З цією метою ведучий повинен тримати в полі зору кожного з учасників і загальний перебіг розмови. Не буде зайвим, якщо ведучий нагадає учасникам переговорів основні правила, яких слід дотримуватися, а саме:

- учасники відкрито висловлюють свої думки;
- усі ідеї учасників заслуговують на увагу і повагу;
- учасники слухають інших, не перебиваючи, водночас говорить лише одна особа;
- учасники висловлюються лаконічно, надають можливість висловитися іншим;
- учасники дотримуються позитивних ідей та стосунків;
- незгоду з ідеями не слід проектувати на особу, яка її відстоює.

Щоб розпочати спілкування, ведучий повинен пом'ятати про те, що учасники можуть не знати один одного, а тому важливо зняти емоційне напруження, створити позитивний настрій у співрозмовників,

допомогти встановити особисті словесні контакти між учасниками (це можуть бути кілька приємних фраз особистого характеру, легкий жарт).

Важливим етапом дискусії професійного характеру є *постановка проблеми*, визначення *предмета* спілкування. Якщо учасники розмови погодяться обговорювати певну проблему, то відповідальність за її розв'язання поширюється на всіх учасників.

Важливо, щоб учасники були поінформовані про проблему та мали власну позицію з цього питання, оскільки це необхідна умова успіху ділового спілкування.

Роль ведучого при цьому є вагомою, оскільки саме він має вирішити, як почати дискусію, в яке русло її скерувати, використовуючи прийоми:

- *зачіпки*: це може бути незвичайне питання, порівняння, особисті враження, анекдотичний випадок, короткий виклад проблеми;
- *стимулювання уваги* з метою викликати інтерес до теми обговорення, постановка низки запитань, які необхідно розглянути під час дискусії;
- *прямого підходу*: безпосередній перехід до справи, без вступу, що підходить для короткочасних, не дуже важливих ділових контактів.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи

- Що таке «посередництво» на переговорах?
- Хто вважається офіційними та неофіційними посередниками на переговорах?
- За яких обставин «третя сторона» сама повинна втрутитися в протистояння сторін?
- Які повноваження у «третьої сторони» у ролі третейського судді, арбітра, посередника, помічника, спостерігача?
- Які рольові позиції може займати керівник як посередник під час вирішення конфліктів в колективі?
- Перелічіть вимоги до ведучого як посередника ділових дискусій. Назвіть основні правила ділових дискусій.

## Тема 15

### Суперечки в переговорному процесі

*На серйозність супротивника належить відповідати іронією, а на його глузування – серйозністю.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Риторика».

Під час переговорів їх учасники спілкуються, ведуть предметну розмову навколо тем, які викликають спільний інтерес, висловлюють одне одному аргументи на користь своєї позиції, а також погоджуються або заперечують достовірність доводів опонентів. Такий процес спілкування має назву *суперечки*.

## Форми та прийоми суперечок під час переговорів

**Суперечка** – це ділове спілкування переговорних сторін (*опонентів*) у формі діалогу з метою:

- обговорити шляхи розв'язання конфлікту чи налагодження співпраці;
- аргументовано відстояти власну позицію;
- спростувати необґрунтовані позиції та аргументи опонента;
- знайти достовірні відповіді на теоретичні та прикладні питання;
- подолати розбіжності для пошуку компромісного рішення.

Структура суперечки охоплює наведення однією стороною *доказів* своєї правоти і їх *спростування* іншою стороною. *Перший опонент* відстоює, обґрунтовує свою позицію (наводить докази), а *другий опонент* заперечує, критикує аргументи свого опонента.

*У надмірних суперечках втрачаються зерна істини.*

Публій Сір (давньоримський драматург, I ст. н.е.). «Сентенції».

У культурній традиції суперечки можуть бути *конструктивними* чи *неконструктивними*; *фаховими* чи *дилетантськими*; *глибокими* чи *поверхневими*. Крім цього, суперечки можуть приймати різні форми – *дискусії, полеміки, сварки*.

- **Дискусія** (*discussio* з латин. – розбивати, розганяти, розсіювати, усувати) – це обговорення присутніми певної суперечливої проблеми з метою досягнення згоди з огляду на раціональні критерії. Засоби, які використовують учасники, мають бути прийнятними та коректними.
- **Пolemіка** – вид суперечки, метою якої є перемога над іншою стороною та утвердження власних поглядів. Учасники полеміки ставляться одне до одного як до «супротивників» і використовують не завжди коректні методи для отримання перемоги.
- **Сварка** – найпримітивніший вид суперечки, у якій супротивники «відкидають» предмет обговорення і переходять до особистих принижень, образливих висловлювань стосовно супротивника.

*Під час філософських дискусій виграє переможений – у тому сенсі, що він помножує знання.*

Епікур (341–270 рр. до н.е.).

Залежно від мети, розрізняють *пізнавальні, ділові, ігрові* суперечки. *Пізнавальні суперечки* зорієнтовані на постановку проблемних питань і задач, уточнення смислу понять, обмін думками, систематизацію знань, формування висновків. *Ділові суперечки* зорієнтовані на досягнення соціально значущого результату у формі договору, угоди, ухвали,



протоколу, висновків експертизи. *Ігрові суперечки* є словесним змаганням, метою якого є інтелектуальне подолання супротивника, а не досягнення істини, взаєморозуміння чи угоди.

Розумна суперечка на цікаву для учасників та слухачів тему дає присутнім справжнє інтелектуальне задоволення.

**Умови раціональної суперечки.** Щоб розмова між людьми не перетворилася на малозмістовне спілкування або сварку, слід дотримуватися таких умов:

- для суперечки повинен існувати реальний *предмет* – певна проблема або тема, до якої мають інтерес учасники дискусії;
- учасники повинні мати хоча б мінімальне знання про *предмет* суперечки; немає змісту говорити з людьми, які взагалі не володіють темою дискусії;
- учасники дискусії повинні мати дійсно *неоднакові* погляди (розбіжні, протилежні) про предмет суперечки; під час розмови слід чітко визначити розбіжності в поглядах;
- необхідно, щоб була певна спільна *основа* для суперечки (принципи, постулати, переконання), які визнаються обома сторонами; якщо немає жодних питань, з приводу яких люди можуть досягти згоди, то суперечка є неможливою;
- потрібно поважати свого опонента: з людиною, яка, на думку оточуючих, не заслуговує поваги, не варто сперечатися; якщо люди почали суперечку, то це означає, що вони визнали в особі опонента людину, з якою варто говорити.

## **Аргументування в переговорах**

**Аргументування** (з латин. – «наведення доказів») є однією з можливостей впливати на свідомість співрозмовника, схилити його до компромісу завдяки підкріпленню своєї позиції вагомими, достовірними відомостями. Метою аргументування є зближення або зміна поглядів, думок, цінностей співрозмовників.

*Arguo, argumentatio, argumentor, argumentum* (з латин.) – ясно висвітлювати, доводити, стверджувати; виявляти, викривати; звинувачувати в кримінальному злочині; осуджувати, докоряти; наведення доказів, наповнення змістом; доказувати; правдивість, істина, справедливість; небезпідставне лихослів'я.

Завдяки оприлюдненню **аргументів** промовець намагається змінити погляди або переконання співрозмовника.

**Доцільність аргументування.** Не слід забувати, що людина не завжди може бути готова до сприйняття аргументів співрозмовника. Наведення доводів не матиме сенсу, якщо співрозмовник утратив

свідомість, не розуміє мови, яку до нього звертаються; не розуміє професійної лексики, яка використовується під час дискусії; зневажає опонента; сприймає його як ворога. Для конструктивної розмови люди повинні бути налаштовані брати до уваги обґрунтовані аргументи іншої сторони. Коли такої готовності у співрозмовника немає, то він не сприйматиме інформації (перебуваючи у несвідомому стані); не розумітиме, про що йдеться; вперто заперечуватиме усякі доводи іншої сторони.

Оцінюючи доцільність аргументування, опоненти повинні зважати, зокрема, на те:

- чи опонент є компетентним щодо суті *предмета* обговорення;
- наскільки тема дискусії відповідає *ситуації*, в якій перебувають співрозмовники (недоречно сперечатися з приводу серйозних питань під час корпоративної вечірки);
- яким є *емоційне сприйняття* опонента (співрозмовник викликає захоплення, симпатію, повагу, довіру або ж неприємні асоціації, зневагу);
- міру *переконаності* співрозмовника у своїй правоті;
- наскільки сторона *активна* та *наполеглива* у переконуванні співрозмовника.

Наведені аргументи мають допомогти слухачам погодитися з позицією промовця, з його думками, щоб схилити їх до певних дії (або бездіяльності) або, принаймні, створити у них схильність до таких дій.

### **Вимоги до логічності аргументації на переговорах**

*Те, що прийнято без доказів, може бути відкинуто без доказів.*

Евклід, «Фрагменти».

Щоб під час переговорів вести послідовну полеміку й досягати взаємно прийнятних висновків, не слід нехтувати законами логіки: *законом тотожності* та *законом достатньої підстави*.

**Закон тотожності** вимагає, щоб полеміка велася навколо чітко встановленого сторонами *предмета* обговорення; щоб учасники не відхилялися в дискусії від обраної проблеми; щоб опоненти не переходили до наступного питання, не вирішивши суті попереднього питання; щоб сторони досягали взаємного розуміння смислу понять і отриманих висновків.

*Ігнорування «закона тотожності» спричиняє втрату учасниками предмета обговорення. Розмова при цьому стає безпредметною, кожен говорить про своє і не слухатиме співрозмовника. Таке спілкування може завершитися незадоволенням, взаємними*

звинуваченнями, особистими образами.

**Закон достатньої підстави** вимагає, щоб опоненти під час переговорів наводили обґрунтовані, підтверджені фактами, експертними висновками аргументи, не вимагали сприйняття доводів «на віру».

*Логічні аргументи мають бути істинними, правдоподібними, можливими, вірогідними, якщо їх неможливо емпірично оцінити або перевірити.*

**Сильні та слабкі аргументи в суперечці.** Згідно з *законом достатньої підстави*, ті чи інші аргументи є «сильними» або «слабкими». Критерієм *сили* доказів під час дискусії є можливість їх реального підтвердження.

- **Сильні докази** ґрунтуються на:
  - точно встановлених фактах;
  - свідченнях очевидців;
  - існуючих оригіналах документів;
  - висловлених ідеях визнаних науковців, які є авторитетними в певній галузі;
  - висновках експертів.
- **Слабкі докази** апелюють до:
  - висновків, які опираються на неперевірені факти;
  - нелогічних, суперечливих ідей;
  - особистих вражень, переживань, індивідуальних переконань;
  - припущень;
  - ідей невідомих для аудиторії авторів, що подаються оратором як авторитетне джерело.

*Неймовірно приносить насолоду; ... всі оповідачі, для того, щоб сподобатися, прибріхують.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.).

**Психологічно сильні аргументи.** Було б наївно сподіватися, що під час переговорів люди є абсолютно раціональними істотами і будуть на 100% погоджуватися з правдивими доводами співрозмовників. Таких «ідеальних» людей не існує, оскільки кожний має свої *суб'єктивні* якості, врахування яких під час переговорів настільки ж необхідне, як і логічність мислення.

Щоб схилити опонента на свою сторону, нерідко краще апелювати не до *когнітивної сфери* (істина, правдивість, достовірність), а до його *мотиваційної сфери* (інтереси, потреби, прагнення, цілі; протиправні, аморальні бажання), *емоційних станів* (почуття обов'язку, сорому, честі).

Для ефективного аргументування необхідно максимально реалістично оцінити і врахувати індивідуальність опонента, його психічний стан, актуальні потреби та інтереси, індивідуальний рівень розвитку та кваліфікації, його культурні та естетичні потреби, світогляд.

Учасники переговорів, навівши всі *аргументи* на користь своєї позиції, а також висловивши аргументи, що заперечують позицію опонента, підводять підсумки дискусії. Ті достатньо обґрунтовані питання, з якими погодились обидві сторони стають, основою для ухвалення спільних висновків та рішень.

### **Консультації в структурі переговорів**

*Коли македонський цар Філіпп хотів взяти одне добре укріплене місто, а розвідка доповіла, що нібито воно неприступне, він запитав: «Невже таке неприступне, що в нього не пройде осел, навантажений золотом?»*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.). «Александр».

У ході прийняття спільних рішень під час переговорів співрозмовники *консультуються* (запитують та відповідають на запитання) – з'ясовують позиції, інтереси, варіанти досягнення бажаних цілей. Завдяки взаємним *консультаціям* (учасників переговорів між собою; учасників з експертами; посередників з учасниками), сторони, усуваючи своє незнання, упереджені й необґрунтовані думки, стають більш компетентними і свідомими щодо рішень, які їм доведеться ухвалювати.

*Пакувій Тавр, наполегливо добиваючись подарунка від імператора Августа, сказав йому, що безліч людей говорить про те, що він отримав від Августа чималу суму грошей. «А ти, – відповів Август, – не вір їм».*

Макробій. «Сатурналії».

**Запитання** – це форма звернення до співрозмовника з проханням (або вимогою) розтлумачити певну проблему, власну позицію або пропозиції з приводу теми переговорів. Співрозмовник, отримавши запитання, має дати відповідь – пояснення свого розуміння, ставлення, власних пропозицій.

Учасники суперечок використовують запитання, різні за своєю граматичною та логічною структурою. *Складні запитання* – охоплюють декілька проблем, які співрозмовник по черзі повинен роз'яснити. *Прості запитання* стосуються лише однієї проблеми.

*Приклад складного запитання: «Які реформи ви обіцяєте здійснити в країні після обрання на посаду?»*

Коректно сформульовані запитання – містять чіткі та зрозумілі поняття, тому співрозмовник розуміє проблему, яку він має пояснити. Некоректно сформульовані запитання стосуються вигаданих, неіснуючих проблем. Співрозмовник не розуміє, що саме він має пояснити, розмова при цьому стає безглуздою або жартівливою.

*Приклад коректно сформульованого запитання: «Скільки днів вам потрібно, щоб виконати наше замовлення?» Приклад некоректно сформульованого запитання: «Де ви загубили свої роги?», «Чи ефективно діє уряд Земної кулі?»*

Окрім цього, запитання класифікують на уточнюючі, риторичні, провокативні, софістичні.

- **Уточнюючі запитання** – від співрозмовника очікують додаткового пояснення більш-менш зрозумілого питання.

*Приклад уточнюючого запитання: «Ви дійсно вважаєте, що зробили все, аби вчасно здати звіти?»*

- **Риторичні запитання** містять в собі однозначну відповідь. Це несправжні запитання, які можуть використовуватись ораторами для створення ілюзії одностайності, однодумності з присутніми.

*Приклади риторичного запитання: «Який спортсмен не хоче виграти змагання?», «Хто прагне зайвих клопотів?»*

- **Провокативні запитання** містять принизливу оцінку співрозмовника, вони натякають на його ненадійність, непорядність, без огляду на те, якою буде відповідь.

*Приклад провокативного запитання: «Ви вважаєте, що можете всіх обдурити?»*

- **Софістичні запитання** (логічні, «шахрайські») використовують для того, щоб заплутати опонента, отримати від нього таку відповідь, яка вигідна для промовця. В них містяться спеціально допущені логічні помилки, абстрактні або багатозначні слова та різноманітні хитрощі.

*Приклади софістичних запитань:*

*«...Чи знаєш того, хто стоїть позаду тебе?»*

*Ні.*

*Це твій колега. Значить, ти не знаєш його».*

*«...Один з софістів запитав у Діогена:*

*Правдою є те, що я – це не Ти?*

*Правда, – відповів Діоген.*

*А правда, що я – людина?»*

*Правда, – відповів Діоген.*

*Отже, ти не є людиною.*

*А ось це, – відповів Діоген, – брехня, і якщо Ти шукаєш істину, то почни міркування з мене...»*

## **Спростування доводів опонента під час переговорів**

*Один молодий хвалько розповідав у театрі, що він став мудрішим, бо розмовляв з багатьма філософами. Епікет зазначив: «Ось і серед моїх знайомих багато заможних людей, однак від того я не став багатцем».*

Епікет (філософ-стоїк, бл. 60–140 рр. н.е.). «Афоризми».

Одним з важливих засобів доведення власної позиції, пошуку вірних рішень під час переговорів є виявлення та відмова від власних не надто виважених ідей або спростування необґрунтованих тверджень опонента.

*Спростування або критика (з грец. *kritike* – мистецтво суджень) – здатність людини оцінювати висновки та результати дій. Критика ґрунтується на знанні явища, з приводу якого ведеться полеміка. Критичність (самокритичність) породжується недовірою, сумнівами (скепсисом) і є однією з найважливіших розумових здатностей людини, що оберігає її від імовірних помилкових ідей, голосливих висновків, сприяє вдосконаленню її знання.*

Розрізняють конструктивну та неконструктивну критику (критиканство, впертість). Чим більше критика заснована на розумінні предмета полеміки, тим більше вона конструктивна. Під час дискусії критика може бути спрямована на доведення хибності *твердження* (виголошеної думки, ідеї) опонента або *аргументів*, якими він намагається обґрунтувати свої висловлювання. Під час критики аргументів (доводів, доказів) слід вказати, що вони є *неточними, недостатніми, застарілими*.

Для спростування твердження необхідно, щоб альтернативні докази були *сильними* (тобто *достовірними, достатніми*). Спростувати твердження іншої сторони можна:

- **Прямо, безпосередньо** – шляхом наведення фактів і доказів, яким це твердження недвозначно суперечить.

*Твердження: «Політика нашої партії спрямована на підвищення добробуту громадян». Спростування: «Рівень доходів громадян за період вашого управління знизився на 30%».*

- **Опосередковано** – у формі «зведення до абсурду» твердження, «доведення істинності антитези». Під час спростування твердження шляхом «зведення до його абсурду» слід довести, що *наслідки*, які випливають із твердження, є хибними, неможливими для здійснення. Якщо наслідки є нереальними, то і твердження є абсурдними.

*Твердження: «Через 10 років перебування при владі нашої партії*

Україна потрапить у двадцятку найрозвиненіших країн світу». Спростування: «На даний час річний дохід пересічного працівника в розвинутих державах становить 25.000\$, а в Україні – 4.000\$. Завдяки яким можливостям можна вирівняти ці показники за такий короткий час?»

- Під час спростування твердження опонента шляхом «доведення істинності антитези» необхідно сформулювати твердження, яке є протилежним до висловленого співрозмовником. Якщо довести достовірність протилежної думки, то тим самим ми заперечимо достовірність твердження опонента.

Твердження: «Боротьба з корупцією є пріоритетом державної політики». Спростування: «Корупція, згідно з чинним законодавством, не є кримінальним, а лише адміністративним правопорушенням».

### **Дозволені прийоми ведення дискусій**

У переговорах, в яких учасники прагнуть отримати вигідне для себе рішення, використовують різноманітні засоби та прийоми.

Прийомам у суперечках називаються мовні, логічні та інші дії та засоби, за допомогою яких промовець намагається отримати перемогу в суперечці над опонентом або утруднити дискусію.

Культура ділового спілкування визнає одні прийоми прийнятними, більш-менш можливими для використання, а інші – небажаними для вжитку.

Звичайно, в таємних переговорах злочинці можуть застосовувати кримінальні способи, щоб отримати вигідний для себе результат – крик, лайку, фізичні тортури, погрози зброєю. Однак коли переговори є публічними, наприклад, за участі дипломатичних представників, то засоби впливу на опонента інші.

**Проявляти ініціативу.** Під час ведення суперечок важливо здобути ініціативу, задавати стиль та тематику діалогу.

Напад – краща форма захисту. Тому від початку зустрічі слід запропонувати своє формулювання дискусійного питання; визначити питання, які викликають розбіжності; піддати критиці твердження та аргументи супротивника; скеровувати суперечку в потрібне для себе русло. Ініціатива дає перевагу в суперечці.

*Хто намагається ефективно вести війну повинен не плентатись за подіями, а самотужки їх випереджувати.*

Демосфен (афінський оратор, 384–322 рр. до н.е.).

**Перекладати необхідність доведення на опонента.** Перевагу в жорстких суперечках одержує той, хто не виправдовується, а займає

позицію критика – змушує опонента надавати пояснення, доказувати свою правоту.

*Учасники переговорів як форми ігрового спілкування попри власне бажання розподіляють між собою більш сильні чи слабкі позиції та ролі.*

**Концентрувати інтелектуальні зусилля.** Не слід розпорощувати свою увагу і сили на усі аспекти дискусії, потрібно визначити слабкі ланки в доказах супротивника і цілеспрямовано їх спростовувати.

*Слід наполегливо виводити діалог на ті питання, в яких учасник краще обізнаний, більш компетентний.*

*Найсильніші аргументи необхідно зберегти на завершення.*

*Деметрій (грецький ритор, I ст. н.е.).*

**Застосовувати ефект раптовості.** Не слід під час суперечки поспішати оприлюднювати всі свої докази та аргументи. Найвагоміші докази слід зберегти на завершення дискусії. Висловлені наприкінці розмови сильні аргументи можуть завершити дискусію на вашу користь.

*Переговори є тривалим процесом взаємодії людей. А людська пильність, увага, сила волі, гострота розуму весь час змінюються. Тому слід в належний час і за відповідного стану співрозмовника висловлювати ті або інші відомості, доводи.*

**Використовувати «дзеркальні» аргументи.** Силу доказів супротивника, наче бумеранг, слід використовувати для заперечення його ж позиції.

*Це конфліктогенний прийом, однак він корисний для розмови з упертим і зухвалим співрозмовником, який звик рахуватися лише з сильними опонентами.*

**Не поспішати з відповіддю.** Якщо супротивник привів сильний доказ, який важко заперечити, то не слід поспішати визнавати свою поразку. Потрібно зробити вигляд, що не помітили його аргументів, спробувати перевести дискусію до менш обґрунтованих опонентом питань.

*У нагоді стануть прийоми умисного нерозуміння твердження, уточнюючого або риторичного запитання, з яким опонентові важко буде погодитися, почати відповідь здалеку. За якийсь час ви зможете знайти гідну відповідь.*

**Зводити твердження опонента до абсурду.** В процесі розмови значення фрази опонента змінити в такий спосіб, щоб вона стала діяти не на його користь. До такого прийому часто політики вдаються під час дебатів, перекручуючи фрази опонентів, приклеюючи «ярлики».



*Наприклад, твердження опонента про те, що він є «патріотом свого народу», перефразовується на твердження: «цей політикан є фашистом і ненавидить людей інших національностей».*

*Сильніше впливає на людей те, що дофантазується, а відоме викликає зневагу.*

Деметрій (грецький ритор, I ст. н.е.).

**Приховування власної позиції.** У випадках, коли чітко відома непоступлива позиція співрозмовника, не рекомендується починати з оголошення своїх намірів, «відкривати власні карти».

*У таких випадках доцільно використати метод інтерв'ю (метод Сократа) і підібраними запитаннями на адресу опонента вивести його думку на ті підходи, які корисні ініціатору.*

*Більшість тиранів вийшли з демагогів (народних вождів), які здобули довіру народу завдяки тому, що очорнювали заможних.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Політика».

**«Розділяй і володарюй».** Прийом полягає в розчленуванні єдності команди опонента шляхом знаходження розбіжностей в його середовищі і зіставлення думок однієї його частини з думками іншої частини. Якщо вдається викликати суперечку усередині опонента, то отримати першість над ним стає набагато легше.

### **Некоректні прийоми в суперечках**

Низка прийомів визнається неприпустимими до застосування під час ділових контактів. Більшість із них ґрунтуються на маніпуляціях недостовірною, неперевіреною інформацією, зловживання емоційним впливом на співрозмовників. Тому вживання некоректних засобів у полеміці не сумісне з раціональністю переговорних форм пошуку спільного рішення.

**Помилкові, або брехливі аргументи** – людина або не знає, або добре усвідомлює, що в дискусії використовує помилкові, хибні, недостовірні докази.

*Користуватися крилатими фразами пристойно стосовно того, в чому промовець обізнаний, однак вживати крилаті вислови з приводу проблем, у яких промовець не має знань, є ознакою невігластва і невихованості.*

Аристотель (384–322 рр. до н.е.). «Риторика».

**Необґрунтоване відсилання до авторитету або голослівне апелювання до науки** – під час дискусії учасник наводить думку, яка нібито належить авторитетній персоні або організації (висновки

наукових досліджень, постулат релігійної інституції). При цьому відбувається зловживання довіри людей до науки, релігійних учень.

**Замовчування істотних аспектів проблеми** – під час дискусії промовець замовчує некорисні для власної позиції факти, про котрі слухачі не знають.

**Введення в оману завдяки наклепу** – людям (соціальним групам), про які йдеться у дискусії, приписують неіснуючі (здебільшого негативні) властивості.

**Жартівливі неправдиві доводи** – свідоме висловлення недостовірних ідей з метою покращення настрою або переведення розмови в «неділове» русло.

**Емоційна диверсія** – виведення супротивника з психологічної рівноваги, наприклад, повідомивши неприємні для нього новини перед відповідальним виступом.

*Про людей, з якими прагнеш потоваришувати, відгукуйся з похвалою перед людьми, які можуть передати твої слова. Похвала є початком дружби, зневажлива критика – початок ворожнечі.*

Ісократ (давньогрецький оратор, 436–338 рр. до н.е.).

**«Скандальна» аргументація** – поширення інформації або чуток, що стосуються особистості опонента. Це може бути інформація, яка матиме позитивні або ж негативні асоціації в людини, з якою ведеться діалог.

*Не вір жінці, навіть якщо вона говорить правду.*

Евріпід (давньогрецький драматург, нар. 484 р. до н.е.).

**«Дамський» аргумент** – свідоме перебільшення або перекручення думки опонента до такої міри, щоб він виглядав явно помилковим, некоректним.

*Чоловік запитує дружину: «Чому ти негостинно зустріла мого приятеля?»*

*- Що ж мені до ліжка його було запросити?*

## ***Ультиматум та шантаж під час переговорів***

**Ультиматум** (з латин. ultimus – «досконалий», «вища міра покарання», «помста») – комунікативний прийом в дистрибутивних переговорах, завдяки якому сильніша сторона висуває категоричні вимоги до опонента, за невиконання яких погрожує застосувати санкції. Ультиматум як форму тиску на суперника застосовують у політичних відносинах, вони передують оголошенню конфлікту.

Ультиматум є амбівалентним засобом соціального тиску. За рівних сил опонентів тактика ультимативних вимог здатна запобігти скоєнню одним з них правопорушень, зловживань. Коли ж перевага сил є на боці опонента із злочинними мотивами, то ультиматум стає засобом досягнення ним злочинної мети – привласнення чужого майна, залякування, примушення виконати злочинні вимоги, зловживання службовим становищем тощо.

*Відчуваючи, що через страх його намагатимуться умертвити, Евмен зробив вид, що потребує грошей, і позичив великі суми у тих, хто особливо сильно його ненавидів, щоб ці люди полишили наміри щодо його вбивства, спасаючи таким чином свої статки.*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.).

**Шантаж** (з франц. *chantage*) – це *протиправне вимагання* від опонента дій (бездіяльності, поступок), вигідних *ініціатору*. Засобом шантажу є погрози завдати опоненту значних збитків. Ініціатор шантажу розраховує, що опонент, розуміючи вкрай негативні наслідки від санкцій в разі опору, погодиться на виконання невикідних або незаконних вимог як на менше зло.

Засобом шантажу може бути **погроза** завдати фізичне насилля опонентові (або його близьким); оприлюднити про нього компрометуючі (наклепницькі) відомості; позбавити його роботи або інших життєвих та соціальних благ. Зловмисник може домагатися, аби людина передала йому власне майно; уклала договір купівлі-продажу на невикідних умовах.

Щоб шантаж вдався, *ініціатор* повинен бути більш захищеним, або перебувати у вигіднішій соціальній позиції, ніж об'єкт шантажу.

Якщо людина має справу з вимаганням, їй слід, не панікуючи, говорити з шантажистом, щоб отримати якомога більше інформації, оцінити ймовірність погроз. Якщо погрози мають реальне підґрунтя, не слід перечити вимогами злочинця, щоб приспати його агресію, оскільки без втручання правоохоронців не обійтися.

Згідно з Кримінальним кодексом України, **шантаж** є злочином (як форма вимагання), що карається позбавленням волі терміном від п'яти до дванадцяти років з конфіскацією майна.

#### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи

- Дайте тлумачення поняття суперечки. Які особливості *дискусії, полеміки, сварки* як форм суперечки?
- Якою може бути мета *пізнавальних, ділових* та *ігрових* суперечок?
- Назвіть етапи проведення ділових дискусій, а також основні правила ділових дискусій.
- Які вимоги до ведучого ділової дискусії?

- Назвіть головні вимоги до *раціональної* суперечки.
- Чим характерне аргументування під час ведення суперечки?
- Які вимоги до аргументації за *законом тотожності* та *законом достатньої підстави*?
- На чому ґрунтуються *сильні* аргументи?
- Що вважається *слабкими* аргументами в суперечці?
- Дайте тлумачення поняття *критика*. Чим зумовлюється критичність мислення?
- Чим характерне спростування тези (твердження) супротивника у формі *зведення її до абсурду* та *доведення істинності антитези*?
- Назвіть методи критики аргументів (доказів) супротивника під час полеміки.
- Охарактеризуйте різні види запитань у полеміці, зокрема такі як: уточнюючі, риторичні, софістичні, провокаційні запитання.
- Які ви знаєте «дозволені» прийоми під час ведення суперечки?
- Дайте тлумачення поняття *ультиматум* в переговорному процесі.
- Що таке *шантаж* та який механізм його дії в протистоянні сторін?

## Тема 16

### Поступки в переговорному процесі

Під час переговорів опоненти розраховують досягти вигідних для себе результатів. Засобами для цього може бути або *примус*, або *переконання*, або *компроміс*.

*У дистрибутивних переговорах використовують метод «примусу» та «тиску» на опонента. В інтегративних переговорах здебільшого використовують методи «переконання» та «компромісу».*

Більшість людей схильні намагатися досягати максимального для себе результату. Тому методи примушування та переконування є різновидами прагнення отримати перевагу під час переговорів, що ґрунтуються на его-мотивах опонентів. Різниця між методами примушування та переконування лише в мірі брутальності (емоційно-вольовий аспект впливу) або вишуканості (інтелектуальний аспект впливу) засобів змусити опонента прийняти визначені умови.

Щоб переконати співрозмовника, вдаються до різноманітних емоційних та інтелектуальних прийомів (прохання, фліртування, залицяння, лестощі, інформування, рекламування, обговорення, критика доводів опонента, замовчування істотної інформації, обман), які мають за мету нав'язати думку, що запропоновані вимоги законні, справедливі, правильні, логічні, доцільні, обґрунтовані.

*Процес переконування має типову структуру: співрозмовнику наводять ряд доказів, які пояснюють, чому він повинен зробити певні дії (погодитись на запропоновані умови, придбати товар, виконати роботу і т.п.). Якщо аргументи він визнає вірними, то виконає те, що від нього очікують.*

Люди, які міркують таким чином, вважають, що завдяки добре підібраним аргументам можна переконати будь-кого. Метод переконування часто дає позитивний ефект. Важливо розвіяти сумніви співрозмовника, аби він врешті перестав вагатися і дав згоду.

Метод «переконування» в переговорах передбачає, що внаслідок дискусії одна сторона стане «переможцем» (досягне бажаного результату), а інша – «жертвою» (змушена буде прийняти умови співрозмовника). Зрозуміло, що переговори, які використовують метод примушування або переконування не є рівноправними, їх результати не взаємовигідні. Тому метод переконування не завжди дає позитивні результати. Співрозмовник може так і не погодитися на жодні аргументи опонента.

*Невіглас постійно робить одне і те ж, сподіваючись іншого результату.*

Китайка приказка.

Коли інша сторона під час переговорів не погоджується з запропонованими доводами, необхідно шукати компроміс, враховувати її домагання, йти на певні поступки, погоджуватися на взаємовигідні домовленості. Завдяки взаємним поступкам сторони заохочують одна одну до співпраці, піднімають самооцінку, дають можливість «зберегти обличчя» під час зменшення початкових вимог.

**Поступка** – це спосіб «купити» згоду іншої сторони, коли методи примушування та переконування не дають належних результатів. Кожній людині приємно мати справу з людьми, які готові на поступки заради співпраці. Якщо особі роблять поступки, це свідчить, що з її цінують, вважають рівноправним партнером, визнають її заслуги. Поступки засвідчують повагу до партнера.

*Людина, яка отримала певні поступки на переговорах має аргумент, який оправдує також і її «втрати». Вона може сказати: «Звичайно, мені довелося дечим поступитися, але ви лишень гляньте, чого я добилася взамін».*

Коли в переговорах сторони добиваються взаємних поступок, то процес взаємодії стає привабливим для обох сторін. Результат таких торгів стає результатом зусиль однієї та іншої сторони і дає не лише прагматичне, але й емоційне задоволення учасникам.

## Принципи пошуку компромісу під час переговорів

Особи, близькі до Александра Македонського, який відзначається прудкістю ніг, запитали, чи не побажає він змагатися на Олімпійських іграх? Він відповів: «Так, якщо моїми суперниками будуть царі».

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.).

### Слід вимагати зустрічних поступок

Торги – основа принципів переговорів. Головний їх принцип: не робити поступок, не отримуючи нічого взамін («я зроблю для вас «а», якщо ви зробите для мене «б»). Поступка, за яку сторона нічого не отримала, є подарунком.

У багатьох культурах не прийнято в ділових стосунках проявляти категоричність, відповідати на пропозицію іншої сторони відмовою – промовляти «ні», «не погоджуюся», «мене це не влаштовує», «мене це не цікавить». Така негативна відповідь може образити співрозмовника, принизити його. Зате так само не прийнято передчасно погоджуватися, оскільки швидка згода буде розцінена іншою стороною як надто «легкий виграш», «малоцінний подарунок», як даремна втрата цінних можливостей. Замість «так» і «ні» опонент, посміхаючись відповідає: «Добре, я з радістю прийму ваші умови (зроблю «а»), якщо ви погодитесь виконати наступне... (поступитися «в», «с», «д»). Вас це влаштує?» Якщо сторона хоче відмовитися від співпраці, то не говорить «ні», а пропонує такі високі зустрічні вимоги, що опонент сам відмовиться від подальших переговорів.

Під час ділових торгів бажано зважати на низку правил:

- *Сприймати будь-які побажання як додаткові можливості* – коли опонент висловлює побажання, це додаткова можливість добитися відповідних поступок.
- *Наполягати на зустрічних поступках* – якщо інша сторона на чомусь наполягає, то слід замість «так» або «ні» навчитися відповідати «я погоджуюсь, однак...». Будь-яку власну поступку бажано зв'язувати із зустрічною поступкою опонентів: чітко назвіть те, чого ви бажаєте в обмін.
- *Не давати поспішних відповідей* – якщо поки що немає ідей про те, що саме попросити в опонентів в обмін на їх вимоги, то не треба поспішати з відповіддю; в такій ситуації напрошується: «Давайте не будемо квапитись, повернемося до цього питання згодом».
- *Не нагадувати опоненту, чим він вам зобов'язаний* – нагадування про те,

що опонент отримував від вас «подарунки», є безглуздими. Докори (на зразок: «ви переді мною в боргу...») не вплинуть на перебіг ділових переговорів, хіба що викличуть іронію або неприємні враження в опонента.

- *Не вживати прямої незгоди, якщо бажаєте відмовитися* – якщо опонент висуває неприйнятні пропозиції, то коректною буде відповідь: «Я не заперечую, однак за умови...» (при цьому висловлюють такі зустрічні вимоги, з якими явно не погодиться інша сторона). Це перекладає відповідальність за остаточне рішення на опонента і допомагає йому «зберегти обличчя».
- *Вимагати від опонента конкретних зобов'язань* – не слід довіряти нечітким заявам («Я подумаю...», «Я постараюся...»), які ні до чого опонента не зобов'язують. У ділових переговорах вимагайте конкретних зобов'язань.
- *Шукати цікаві варіанти для розвитку співпраці* – не слід звужувати дискусію лише до теперішнього предмета переговорів. Зустрічні вимоги мають бути цікавими саме для вас. Спробуйте поміркувати, як можна розвинути відносини з партнером. Шукайте нові теми для майбутньої співпраці.

*Не слід нехтувати негрошовими компенсаторами, які пропонує інша сторона, такими, як: гарантійне обслуговування, безкоштовна реклама, право інтелектуальної власності. Такі поступки збагачують взаємостосунки сторін, трансформують їх у тривале партнерство.*

*Хто більше вимагає, той більше отримує.*

Метафори «Томаса».

## **Старт із завищених вимог»**

На переговорах сторони намагаються передбачити результати торгів. Одним з тактичних прийомів ведення ділових переговорів є завищення початкових вимог. Хто розпочинає із «завищених (в межах здорового глузду) вимог, той має більше шансів отримати кращі результати.

Завищені вимоги відіграють свою особливу роль в переговорному процесі. Долаючи перешкоди, людина отримує аргументи для підвищення власної самооцінки. Переговорник може похизуватися перед знайомими, що зміг добитися знижки. Якщо немає за що боротися, то мета втрачає для людини вартість.

*В умовах дефіциту бюджету на другому році свого перебування на посту президента США Рональд Рейган не зміг виконати передвиборну обіцянку – підвищити заробітну плату держслужбовцям. Він усвідомлював, що якщо не підвищить доходи*

чиновників, то вони зненавидять його і почнуть саботувати його рішення. Щоб вийти з цієї ситуації, Р.Рейнган обрав ризиковану тактику переговорів із завищених вимог. Він скликав прес-конференцію і оголосив, що «...через важку економічну ситуацію він змушений вдатись до непопулярного рішення – скоротити зарплату людей, які працюють на державній службі, на 5%». Ця заява президента викликала скандал та обурення. Навколо резиденції президента цілодобово стояли маніфестанти з плакатами «Рейган – брехун». Пристрасті вирували впродовж двох тижнів. Витримавши паузу, Р.Рейнган скликав другу прес-конференцію. Він з'явився на телеекранах у светрі, сидячи біля затишного каміна із словами: «Я хвилююся за федеральних службовців. Вони мої підлеглі. Мені боляче думати про скорочення їх заробітної плати на 5%. Ми радилися з цього приводу і вирішили, що скорочувати зарплату негуманно. Ми збережемо доходи держслужбовців на попередньому рівні...» Ця заява викликала полегшення серед держслужбовців.

Початкова вимога (пропозиція, ціна) повинна бути *агресивною*, але не повинна сприйматися співрозмовником як *некомпетентна, безграмотна*. В японській культурі є кумедне, однак дієве правило: «Хорошою є вимога, яку вдається висловити з непроникним обличчям».

Початкова ціна визначає весь сценарій переговорів. Слід розуміти, що «початкова ціна» викличе в іншій стороні незадоволення. Однак вона задає верхню межу домагань. Від цієї вимоги можемо рухатися лише в бік зменшення.

*Сторони повинні розпочинати торги з завищених вимог, а не з занижених. Завжди буде можливість відступити, вибачившись, що не зовсім чітко оцінили ситуацію. Однак підняти ціну вже не вдасться.*

Не слід впадати в паніку від зустрічних непомірних вимог іншої сторони. Вони ні до чого не зобов'язують і є засобом розвідки позицій співрозмовника. На завищені вимоги опонента не слід реагувати поступкою. Перш ніж дати відповідь, вимагайте обґрунтування його вимог, нехай він запропонує більш прийнятну пропозицію.

### **Визначення простору для компромісу**

Коли запропоновано завищені початкові вимоги, то тим самим створено надійний простір для маневру, не завдаючи собі збитків. А для партнера поступки дають можливість «зберегти обличчя» і відчувати, що він теж щось виграв під час переговорів.

*Простір для компромісу – це межі, в яких, на думку сторін, на переговорах можна вести торги.*

Простір для компромісу містить ряд чинників (див. рис. 10):

- *завищена початкова вимога (ціна) – найагресивніша, найамбітніша*



пропозиція учасника переговорів;

- **мета переговорів** – найбільш реалістичний результат переговорів, який знаходиться між початковою (найамбітнішою) і кінцевою (мінімальною) позиціями;
- **мінімальна вимога (ціна)** – найменш прийнятний результат для учасника переговорів. якщо опонент не погодиться на таку «мінімальну» ціну, то переговори слід припинити.

У кожного з опонентів є свій «простір для маневру» з проблемного питання. Якщо ці «простори для маневру» не перетинаються, то досягти домовленості не вдасться. Якщо ж «простори для маневру» певним чином збігаються, то кожна з сторін намагатиметься досягти максимально корисного для себе результату.



Рис. 10

*Простір для компромісу визначається силою та слабкістю сторін. Якщо сторона веде переговори в дистрибутивному стилі (з позиції сили), то вона має більшу кількість запасних шляхів, щоб досягти своєї мети. Сильніша сторона буде більш категоричною у своїх вимогах, бо відводить для переговорів менший простір. У випадку, коли з її вимогами не погодяться, сильніша сторона не йтиме на поступки, а припинить переговори і застосує для досягнення мети альтернативні шляхи. Доки сильніша сторона буде вважати, що в опонента в запасі є ще можливість робити якісь поступки, то вона не відмовиться від тиску на опонента. Тому необхідно, щоб опонент думав, що можливості для компромісу вичерпані.*

## Використання ухильних відповідей

*Коли наближені запропонували Александру Македонському напасти на ворогів уночі, він відповів: «Я не краду перемогу».*

Плутарх (бл. 46–127 рр. н.е.) «Александр».

Якщо сторона отримала пропозицію, то у неї є такі варіанти відповіді «так» або «ні», запропонувати контрпропозицію, ухилитися від чіткої відповіді (кранч). Коли сторони торгуються, то існує вишуканий спосіб продовжити переговори. Замість того, щоб відповідати на пропозицію ініціатора відмовою, згодою або контрпропозицією, опонент заявляє:

- Ініціатор: «Моя ціна – 300 гривень за штуку».
- Опонент: «Це надто багато. Хотілося б почути більш прийнятну для мене ціну...»

Спосіб ухильної відповіді на вимогу опонента в англomовному світі називається кранчем.

**Кранч** – це прийом ухилення співрозмовника від чіткої відповіді на запитання, пропозицію чи вимогу опонента. Опонент при цьому повідомляє, що не цілком зрозумів слова співрозмовника, а тому хоче почути від нього іншу, більш «реалістичну» пропозицію.

*Кранч має багато видозмін, він може бути коректним («Я не відчуваю особливої радості»; «Це все ще надто дорого для мене»; «Як ще можемо зменшити цю ціну»; «Ми цінуємо вашу гнучкість»; «Це вже набагато краще»). Кранч може бути брутальним («Ви що, з глузду з'їхали?»).*

До кранчу можна вдаватися від початку переговорів і використовувати його доти, поки він принесе позитивні результати. Наведемо перелік кранчів, які мають різну міру агресивності.

Застосування ухильних відповідей (кранчів), водночас, має свої межі. Цей прийом не вдається використовувати під час переговорів з досвідченими переговорниками. Такі опоненти також вміють застосовувати кранчі, щоб ухилитися від ваших запитань. Тому досвідчені сторони вимагатимуть чітких відповідей. На спроби ухилитися від конструктивної розмови опоненти також відповідатимуть ухиляннями.

- Ініціатор: «Це мені не підходить».
- Опонент: «А чого ви б хотіли?», «Що вам потрібно?»

### М'які, дружні кранчі

Ви ж знаєте наш стан справ.  
Це не для нас.  
Я переконаний, що ви здатні на більше.  
Подивіться на ціну ще раз.  
Це не те, чого я очікував.  
Мені б хотілося почути іншу ціну. Ми повинні дійти компромісу.  
Давайте разом поміркуємо.  
Це дуже оптимістична пропозиція.  
Повинен бути ще якийсь вихід.  
Тут нам потрібна ваша допомога.

### Агресивні кранчі

Я думав, ми друзі.  
Я просто вражений!  
Я думав, що ми прийшли сюди домовлятися.  
Не морочте мені голови.  
Ви жартуєте?  
Це ви говорите серйозно?  
Це безглуздо.  
Ну ви даєте!  
Ви абсолютно не розумієте ситуації.  
Можливо вашу пропозицію надрукували з помилками.

### Середні за агресивністю кранчі

Ви повинні запропонувати щось більш прийнятне.  
Я не можу з цим повернутися до шефа.  
Я розчарований такою пропозицією.  
З такими цінами ми вилетимо в трубу.  
Будьте реалістом.  
Ми нікуди не поспішаємо.  
Можливо, ми один одного не розуміємо.  
Ще раз назвіть вашу ціну.  
Ми говоримо на різних мовах.  
Так не піде.

### Брутальні кранчі

В нашій родині не було дурнів.  
Повертайтеся, коли матимете бажання говорити по-діловому.  
Мені зле від ваших пропозицій.  
Ви що, з глузду з'їхали?  
В мене на плечах написано «ідіот»?  
Спустіться на землю.  
Ви крадете мій час.  
Не смішіть курей!  
Ідіть і лікуйтеся!  
Щасливого повернення додому!  
Ідемо звідси!

## **Застосування пакетних угод**

Якщо переговори стосуються не одного, а декількох питань, то краще їх вирішувати не окремо одне від одного, а взаємопов'язано – «в пакеті». За такого підходу жодна проблема не отримує остаточного розв'язання аж до остаточного погодження всіх питань.

*Людина схильна до послідовних дій, вирішення кожної проблеми по чергово. Більш звично завершити одну справу, а лише тоді братися за наступну. Недоліком послідовного підходу під час переговорів є те, що як тільки одну проблему вирішено, то її вартість в очах опонентів знижується. Люди забувають і не цінують поступки партнерів у питаннях, на які вже отримали відповідь.*

Коли окрема проблема під час переговорів не отримала остаточного розв'язання, у такій ситуації сторона може використовувати її під час погодження інших питань. Тактика *пакетних угод* дозволяє учаснику

переговорів зберігати можливість переглянути будь-яке питання аж до підписання угоди.

- Ініціатор: *«Ну що, домовилися на рахунок попереднього питання?»*

- Опонент: *«Я не бачу суттєвих розбіжностей. Все виглядає чудово. Однак це питання неможливо вирішити окремо. Якщо й решта питань будуть успішно погоджені, то все буде гаразд. Тому давайте обговоримо наступні проблеми і приймемо рішення пакетом».*

Тактика пакетних угод може спричинити невдоволення опонента. Сторону, яка ухиляється від остаточного вирішення окремих питань, можуть звинуватити у нечесності. Однак не слід зважати на емоційні випадки співрозмовників, оскільки домовленості не були порушені. Лише коли узгоджено всі питання, угода вважатиметься прийнятою.

### **Завершення переговорів з додатковою вимогою**

Тактика додаткової фінальної вимоги використовується досвідченими переговорниками. Її дієвість ґрунтується на емоційній та вольовій втомі людини, яка тривалий час була в стані мобілізації всіх своїх зусиль.

*Саме в останні хвилини перед підписанням угоди сторони перебувають в особливому емоційному стані – очікують швидшого завершення торгів. Не надто досвідчені опоненти вкладають багато зусиль для досягнення угоди і втрачають пильність. Досвідчені переговорники не втрачають пильності аж до самого підписання домовленостей.*

Коли сторона дискутувала тривалий час, наводила аргументи, йшла на поступки заради компромісної угоди і при цьому весь час була в стані концентрації всіх своїх сил, то якщо на завершення поставити їй незначну вимогу, то швидше за все вона погодиться з нею.

Фінальні вимоги межують із зловживанням, непристойною поведінкою. Однак у ділових переговорах вони можуть відіграти вагому роль. Досвідчені переговорники наполегливо добиваються таких «незначних» прикінцевих поступок.

**Захист від вимоги «фінальної» поступки.** Щоб під час переговорів захиститися від прикінцевих додаткових вимог співрозмовника, слід застосувати прийом: *«Добре, однак за умови...»*

- Ініціатор: *«Я куплю костюм, якщо на додачу отримаю цей галстук».*

- Опонент: *«Добре, ви отримаєте галстук, якщо купите запонки до сорочки».*

### Запитання для самоперевірки та завдання для самостійної роботи

- Чим є прийом *поступки* в переговорному процесі? Яке суб'єктивне значення *поступки* у міжлюдській взаємодії?
- За яких обставин слід застосовувати *поступки* у переговорах?
- Якими параметрами визначається «простір переговорів»?
- За яких обставин переговори завершаються невдачею, зважаючи на фактор «просторів переговорів» переговорників?
- Що таке «кранч»? Яка роль цього прийому в переговорному процесі?
- Які переваги принципу «пакетних угод» у порівнянні з постатейним ухваленням окремих пунктів угоди під час ведення принципових переговорів?
- Які методи захисту від вимоги опонента згодитися на «фінальні поступки» під час ведення принципових переговорів?

## Додатки

### Методика дослідження соціальних установок «Ідеальний лідер»

Проективна методика «Ідеальний лідер» дає можливість вивчати соціально-політичні установки та очікування особистості. Явним об'єктом інтерв'ю в «Ідеальному лідері» є стороння особа – лідер. Це може бути реальна людина, чи вигаданий персонаж. Під час тестування із запропонованих характеристик реципієнт творить образ значимого партнера, висловлює власні побажання щодо його індивідуальних рис, соціальної поведінки, ціннісних пріоритетів.

Витворений в уяві образ «значимого іншого» не є відірваним від людини, яка його формує. Цей образ «лідера» конструюється з огляду на індивідуальні ціннісні орієнтації інтерв'юєра. Завдяки проєкціям індивідуальних фантазій на зовнішній об'єкт особа реалізує «принцип задоволення», наділяючи «іншого» такими рисами та якостями, що інтерпретуються інтерв'юєром як «цінність». Внаслідок такого експерименту особа і «фантомна фігура» стають взаємопов'язаними, зумовлюючи характеристики одне одного.

З огляду на це методика «Ідеальний лідер» дозволяє вивчати три типи об'єктів, які входять до соціальної системи (діади), витвореної реципієнтом в уяві (див. рис.10). «Явним» об'єктом дослідження є образ лідера (1), а два інші – «Я-концепція» і соціальна установка є «прихованими» об'єктами дослідженнями (2;3).

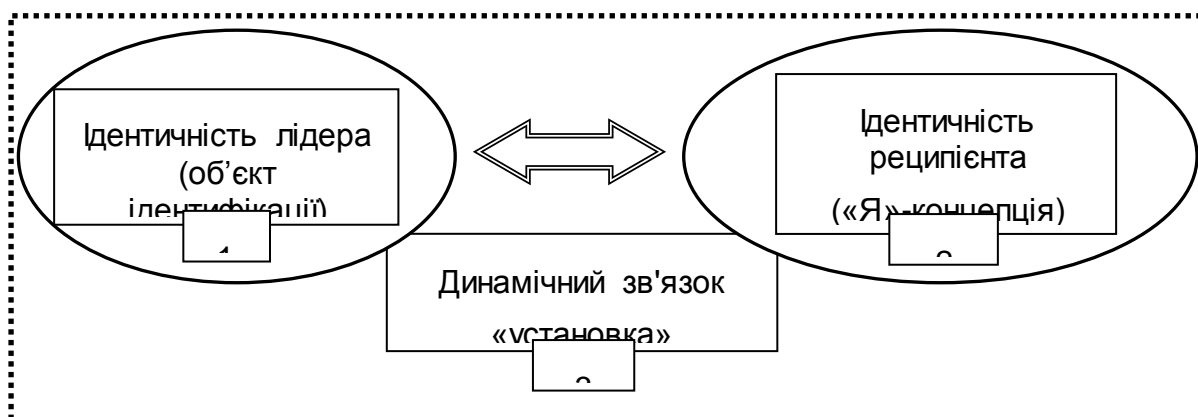
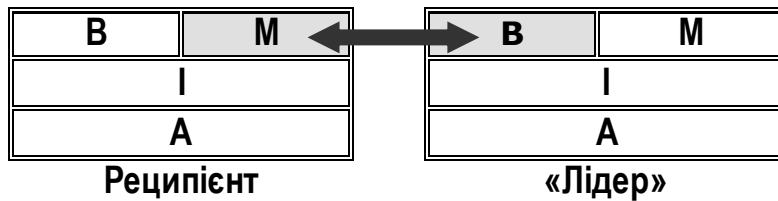


Рис. 10. Уявна соціальна система та її складові

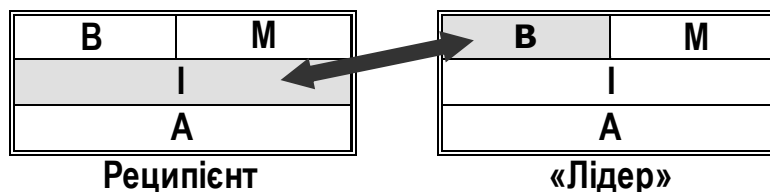
### Сценарій «М – В»: очікування рівноправних стосунків.



Сценарій «М – В» передбачає рівноправний статус сторін, паритетні стосунки владного, компетентного лідера, який залишає простір для проникливого, далекоглядного партнера, що, з свого боку, уникає конфронтації.

*Реципієнт з такою настановою створює передумови, аби не підпасти під вплив лідера, прагне зберегти особисту незалежність, розраховує винятково на власні сили та здібності, критично сприймає спроби нав'язування йому зовнішніх авторитетів. Такі особи виявляють піддатливість у не надто суттєвих питаннях. Така «гра» може створювати враження, що особа є конформною і безпринципною. Однак там, де справа торкається її суверенності, її переконань характер соціальної поведінки раптово змінюється, виявляючи жорсткість і здатність спровокувати конфлікт. Зовнішня м'якість тут є ілюзорною і приховує психологічну консолідованість. Відчуття особистої гідності таких осіб робить проблемними намагання «вписати» їх в ієрархічні відносини. Люди з такою установкою проявляють активність у створенні середовища, де б могли проявитись їх лідерські здібності.*

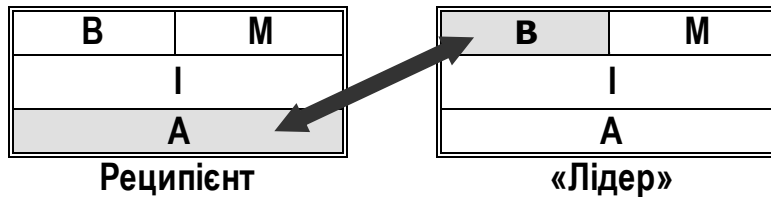
### Сценарій «І – В»: очікування змагальних відносин.



Сценарій «І – В» передбачає владного, налаштованого на досягнення результату «лідера» та партнера, який прагне активної суспільної діяльності, соціального успіху.

*Реципієнт з такою установкою самовпевнений, з посередніми самоконтролем та радикалізмом. Водночас виявляє дипломатичність та обережність. Потреба у владному, ефективному лідерстві у цьому випадку мотивується потребою у досягненні чітко окреслених прагматичних цілей. Реципієнт постійно випробовує лідера на «міцність», бо приховано змагається з ним.*

### Сценарій «А – В»: очікування стосунків з «харизматичною» особистістю.

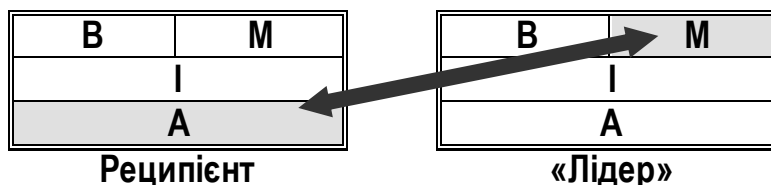


Сценарій «А – В» передбачає лідера цілеспрямованого, владного, «харизматичного» та неконфліктного партнера, схильного уникати відповідальності, що захоплюється «лідером» і відчуває водночас невпевненість, острах перед його персоною.

*Особа, яка має таку установку, через брак упевненості, загальної інтернальності проектує особисті нереалізовані політичні бажання на «лідера».*

*Реципієнт переживає благоговіння перед образом «лідера», це зумовлює істеричну імпульсивність поведінки та висловлювань, необачну сміливість, невмотивовану прямолінійність. Особу тримають в напруженні суперечливі мотиви – «бажання впливати на оточуючих людей» і «відчуття неспроможності це здійснити». Таке психологічне напруження виявляється у її тривожності.*

### Сценарій «А–М»: очікування допомоги.



Сценарій «А–М» передбачає дбайливого, м'якосердого «лідера» і партнера, що очікує допомоги, опіки, емпатії.

*Цей сценарій певним чином нагадує попередній – «А–В». Однак відмінність полягає у тому, що стан невпевненості «реципієнта» домінує над «бажанням влади». Це має позитивні психотерапевтичні наслідки. Особа з такою установкою зосереджена на собі та найближчому соціальному оточенні й не «рветься за хмари»; вона виявляє товариськість, комунікабельність, комфортно почувається в колективі, не претендує на владу. Підвищена прямолінійність її поведінки поєднується з обережністю, вплив тривожності нейтралізують консервативні уподобання. Стан фрустрації долається цілковитою довірою до «лідера».*



Бланк відповідей			
П.І.П			
стать		вік	

Таблиця

	А	Б	В
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Таблиця результатів 1

I	А-М	І-В	М-В
II	А-В	І-В	М-В
III	А-М	А-В	М-В

Таблиця результатів 2

А-М	А-В	І-В	М-В

Бланк відповідей			
П.І.П			
стать		вік	

Таблиця

	А	Б	В
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Таблиця результатів 1

I	А-М	І-В	М-В
II	А-В	І-В	М-В
III	А-М	А-В	М-В

Таблиця результатів 2

А-М	А-В	І-В	М-В

Бланк відповідей			
П.І.П			
стать		вік	

Таблиця

	А	Б	В
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

Таблиця результатів 1

I	А-М	І-В	М-В
II	А-В	І-В	М-В
III	А-М	А-В	М-В

Таблиця результатів 2

А-М	А-В	І-В	М-В

Бланк відповідей опитувальника «Ідеальний лідер»  
(для трьох реципієнтів).

ІНСТРУКЦІЯ: Із запропонованих тверджень виберіть ті, які насамперед повинні бути притаманні лідерів. Обрані твердження зафіксуйте у бланку відповідей.

1	<b>А</b>	<b>У його присутності (думаючи про нього) відступають усякі хвилювання</b>
	<b>Б</b>	<b>Його присутність додає енергії</b>
	<b>В</b>	<b>Співпраця з ним активізує приховані здібності</b>
2	<b>А</b>	<b>Він чітко схоплює цілі та не дає схибити на манівці</b>
	<b>Б</b>	<b>Миттєво оцінює ситуацію і енергійно координує спільні дії</b>
	<b>В</b>	<b>Він здатний вловити всі тонкощі перебігу подій</b>
3	<b>А</b>	<b>Він заради справи здатний поступитись власними інтересами</b>
	<b>Б</b>	<b>Разом з ним забуваєш про особисті інтереси</b>
	<b>В</b>	<b>Заради справи не шкодує часу на самовдосконалення</b>
4	<b>А</b>	<b>Його приклад додає сил попри все залишатись людяним</b>
	<b>Б</b>	<b>Приваблює чіткою позицією з багатьох питань навколишнього життя, рішучістю та активністю</b>
	<b>В</b>	<b>Заохочує розвивати і реалізувати власні здібності</b>
5	<b>А</b>	<b>Я знаю, що він ніколи не підведе</b>
	<b>Б</b>	<b>Мене активізує відчуття причетності до спільної справи</b>
	<b>В</b>	<b>Співпраця економить час і сили для досягнення важливих справ, цілей</b>
6	<b>А</b>	<b>Він не вимагатиме від мене того, що вище від моїх сил</b>
	<b>Б</b>	<b>З ним у небезпечній ситуації зможу зробити те, чого вимагатиме від мене сумління та обов'язок</b>
	<b>В</b>	<b>У скрутних обставинах з ним зможемо віднайти найдоцільніше рішення</b>
7	<b>А</b>	<b>Його товариство створює атмосферу захищеності, емоційного комфорту</b>
	<b>Б</b>	<b>Його присутність мимоволі активізує, окрилює, організовує</b>
	<b>В</b>	<b>Його відсутність не впливає суттєво на результати моєї праці</b>
8	<b>А</b>	<b>Коли виникне проблема, він виявить щире співчуття і допомогу</b>
	<b>Б</b>	<b>Будь-яку проблему вдасться розв'язати, якщо звернутись до нього</b>
	<b>В</b>	<b>Обговорення проблем – звичний стан співпраці</b>
9	<b>А</b>	<b>Хороші стосунки вважає ціллю співпраці</b>
	<b>Б</b>	<b>Добрі взаємини сприймає першою сходинкою до успіху</b>
	<b>В</b>	<b>Він не байдужий до того, які стосунки складаються в колективі</b>
10	<b>А</b>	<b>Радий усім, хто прагне працювати разом</b>
	<b>Б</b>	<b>Оточує себе сильними особистостями, однодумцям</b>
	<b>В</b>	<b>Дбає про високий рівень усього колективу</b>

11	<b>А</b>	<b>Вміє так сказати завдання, що хочеться виконати</b>
	<b>Б</b>	<b>Коли необхідно – вимогливий, може дати розпорядження або наказ</b>
	<b>В</b>	<b>Висловлює завдання, попередньо обговоривши проблему з виконавцем</b>
12	<b>А</b>	<b>Його знання, життєвий досвід, широта погляду не залишають байдужими</b>
	<b>Б</b>	<b>З питань, в яких недостатньо обізнаний, надолужує брак знань самостійно</b>
	<b>В</b>	<b>Якщо він недостатньо компетентний у деяких питаннях то не боїться показати це і звертається за порадою до партнерів</b>
13	<b>А</b>	<b>У критичних ситуаціях бере всю відповідальність на себе</b>
	<b>Б</b>	<b>Несподіваних ситуацій для нього не існує</b>
	<b>В</b>	<b>За спільну справу кожен у колективі несе частину відповідальності</b>
14	<b>А</b>	<b>Його зауваження рідко бувають несправедливими</b>
	<b>Б</b>	<b>Самокритичний, завжди стежить за своїми словами і вчинками</b>
	<b>В</b>	<b>На критику не ображається, прислухається до неї</b>
15	<b>А</b>	<b>Управління здійснює за допомогою команди заступників</b>
	<b>Б</b>	<b>Вчасно завантажує колег проблемами, які слід розв'язати</b>
	<b>В</b>	<b>Кожний у колективі знає обсяг власної роботи, сам планує її з попередньо погодженої програми</b>
16	<b>А</b>	<b>Подбає, щоб вирішення справи не обернулось шкодою для колег</b>
	<b>Б</b>	<b>Прагне, аби справа поєднала усіх в єдиний міцний колектив</b>
	<b>В</b>	<b>Сприяє, щоб колеги працювали індивідуально і знайшли в роботі можливість самоствердитись</b>
17	<b>А</b>	<b>Не схильний демонструвати свій особливий статус у колективі</b>
	<b>Б</b>	<b>Власне положення підтверджує компетентністю</b>
	<b>В</b>	<b>Захоплено займається справою, не зважаючи, що про нього говорять, як оцінюють</b>
18	<b>А</b>	<b>Як лідер організації прагне з неприємлів робити союзників</b>
	<b>Б</b>	<b>Компроміси можливі лише в питаннях, які не стосуються життєвих інтересів людей, суспільних груп, яких презентує</b>
	<b>В</b>	<b>Організація в його особі не шукає ворогів, а прагне знайти своє місце в загальному спектрі суспільних рухів, виконувати певну частину практичної роботи</b>

*Він вважає:*

19	<b>А</b>	<b>Мистецтво політики – це вміння робити так, щоб кожному вигідно було ставати добродійним ( Гельвецій)</b>
	<b>Б</b>	<b>Слова хвилюють, а вчинки ведуть за собою ( Антина мудрість)</b>
	<b>В</b>	<b>Керування – це самовдосконалення. Хто ж не посміє виправитись, коли не очистились ви самі (Конфу-цзи)</b>

**Ключ**

**Варіант I**

<b>А</b>	<b>Б</b>
<b>А – М</b>	<b>І – В</b>

	<b>А</b>	<b>Б</b>	<b>В</b>
<b>1</b>			
<b>2</b>			
<b>3</b>			
<b>4</b>			
<b>5</b>			
<b>6</b>			
<b>7</b>			
<b>8</b>			
<b>9</b>			
<b>10</b>			
<b>11</b>			
<b>12</b>			
<b>13</b>			
<b>14</b>			
<b>15</b>			
<b>16</b>			
<b>17</b>			
<b>18</b>			
<b>19</b>			
<b>20</b>			

**Варіант II**

<b>А</b>	<b>Б</b>
<b>А – В</b>	<b>І – В</b>

	<b>А</b>	<b>Б</b>	<b>В</b>
<b>1</b>			
<b>2</b>			
<b>3</b>			
<b>4</b>			
<b>5</b>			
<b>6</b>			
<b>7</b>			
<b>8</b>			
<b>9</b>			
<b>10</b>			
<b>11</b>			
<b>12</b>			
<b>13</b>			
<b>14</b>			
<b>15</b>			
<b>16</b>			
<b>17</b>			
<b>18</b>			
<b>19</b>			
<b>20</b>			

**Варіант III**

<b>А</b>	<b>Б</b>
<b>А – М</b>	<b>А – В</b>

	<b>А</b>	<b>Б</b>	<b>В</b>
<b>1</b>			
<b>2</b>			
<b>3</b>			
<b>4</b>			
<b>5</b>			
<b>6</b>			
<b>7</b>			
<b>8</b>			
<b>9</b>			
<b>10</b>			
<b>11</b>			
<b>12</b>			
<b>13</b>			
<b>14</b>			
<b>15</b>			
<b>16</b>			
<b>17</b>			
<b>18</b>			
<b>19</b>			
<b>20</b>			

Затоновані прямокутники  
вирізають у вигляді  
«віконечок»

*Таблиця стенів 1*

<b>«сірі бали»</b>	<b>«Стени»</b>
<b>1</b>	<b>1,7</b>
<b>2</b>	<b>3,3</b>
<b>3</b>	<b>5,0</b>
<b>4</b>	<b>6,7</b>
<b>5</b>	<b>8,3</b>
<b>6</b>	<b>10,0</b>

*Таблиця стенів 2*

<b>«сірі бали»</b>	<b>«Стени»</b>
<b>1</b>	<b>2,5</b>
<b>2</b>	<b>5,0</b>
<b>3</b>	<b>7,5</b>
<b>4</b>	<b>10,0</b>

*Таблиця відсотків 1*

» «Стени»	%	» «Стени»	%	» «Стени»	%
<b>1</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>32</b>	<b>15</b>	<b>60</b>
<b>2</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>36</b>	<b>16</b>	<b>64</b>
<b>3</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>40</b>	<b>17</b>	<b>68</b>
<b>4</b>	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>44</b>	<b>18</b>	<b>72</b>
<b>5</b>	<b>20</b>	<b>12</b>	<b>48</b>	<b>19</b>	<b>76</b>
<b>6</b>	<b>24</b>	<b>13</b>	<b>52</b>	<b>20</b>	<b>80</b>
<b>7</b>	<b>28</b>	<b>14</b>	<b>56</b>		

*Таблиця відсотків 2*

» «Стени»	%	» «Стени»	%	» «Стени»	%	» «Стени»	%	» «Стени»	%
<b>1</b>	<b>3</b>	<b>7</b>	<b>19</b>	<b>13</b>	<b>34</b>	<b>19</b>	<b>51</b>	<b>25</b>	<b>67</b>
<b>2</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>21</b>	<b>14</b>	<b>37</b>	<b>20</b>	<b>53</b>	<b>26</b>	<b>69</b>
<b>3</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>24</b>	<b>15</b>	<b>40</b>	<b>21</b>	<b>56</b>	<b>27</b>	<b>72</b>
<b>4</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>27</b>	<b>16</b>	<b>43</b>	<b>22</b>	<b>59</b>	<b>28</b>	<b>74</b>
<b>5</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>29</b>	<b>17</b>	<b>45</b>	<b>23</b>	<b>61</b>	<b>29</b>	<b>77</b>
<b>6</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>32</b>	<b>18</b>	<b>48</b>	<b>24</b>	<b>64</b>	<b>30</b>	<b>80</b>

Ключ опитувальника «Ідеальний лідер».

## Довідник персоналій

**Аврелій Марк** (121–180 рр. н.е.) – римський імператор, філософ-стоїк.

**Адлер Альфред** (1870–1937) – австрійський психіатр, засновник *індивідуальної психології*. Унікальність кожної людини визначається її способом «прикрашування» реальності, в якій вона перебуває, а також схильністю людини проектувати бажане майбутнє й скеровувати свої думки і зусилля до його здійснення. Дослідник робив акцент на *соціальних мотивах* особистості, її бажанні налагоджувати стосунки з іншими людьми. «Соціальний інтерес» («С») та «міра активності» («А») є психологічними чинниками, завдяки яким, згідно А. Адлера, особистість реалізує себе в праці, дружбі, любові. Внаслідок названих аспектів виникають декілька типів особистості. *Керуючий тип* (низький «С», високий «А»), *паразитуючий тип* (високий «С», низький «А»), *унікаючий тип* (низький «С», низький «А»), *соціально корисний тип* (високий «С», високий «А»). Окремим типом є *невротична особистість* (низький «С», низький «А», егоцентричне прагнення домінувати над іншими). Прагнення до зверхності над іншими є головним стимулом індивіда з заниженою самооцінкою, віддзеркаленням його слабкості – *комплексів меншовартості, манії величі*. *Твори*: «Невротична конституція» (1917), «Соціальний інтерес: виклик людству» (1939).

**Аристотель** (384–322 рр. до н.е.) – давньогрецький філософ, учень Платона. Людина, згідно Аристотеля вміщує в собі *рослинну і тваринну* природу. Рослинні і тваринні якості пов'язуються в людині *душею*. Лише завдяки *інтелекту* людина виокремлюється з світу природи, досягаючи добродетостей і щастя. Аристотель трактував людину як «суспільну істоту» («*zoon politicon*»), до сфери життя якої входить сім'я, суспільство, держава. Державний діяч, на думку Аристотеля, змушений керувати громадянами такими, якими вони є, докладати зусиль для морального виховання молоді. Кращими формами державного устрою він визнавав *монархію, аристократію, політію* (поміркована демократія). Гіршими – *тиранію, олігархію, охлократію* (владу натовпу), *плутократію* (владу грошей). *Твори*: «Метафізика», «Фізика», «Нікомахова етика», «Політика», «Риторика», «Поетика».

**Берн Ерік** (1910–1970) – видатний американський психолог і психіатр. Народився у Канаді в сім'ї лікаря. Закінчив університеті Макгілла, відвідував курси при психіатричній клініці в Йелі (1936–1938), потім вчився в інститутах психоаналізу Нью-Йорка (1941–1943) і Сан-Франциско (1947–1956). У 1943 році отримав американське громадянство. З початку 1960-х р. проводив семінари групової терапії. Ним була заснована Міжнародна асоціація трансперсонального аналізу. *Твори*: «Ігри, в які грають люди».

**Васютинський Вадим** – український психолог, завідувач лабораторії масової психології Інституту соціальної та політичної психології АПНУ, д-р психологічних наук, професор. *Твори*: «Чоловіче і жіноче в дискурсі владної взаємодії» (2003); «Демократичні цінності в структурі масової політичної свідомості: психосемантичний аналіз» (2003); «Психологія влади в інтерактивному дискурсі» (2003).

**Вебер Макс** (1864–1920) – німецький соціолог, філософ, історик, культуролог. Досліджував вплив релігійних, політичних ідей та уявлень на суспільне життя. Вирішальне значення при цьому він надавав релігійним ідеям. Вважав, що релігія активно впливає на формування *картини світу* суспільства, його ціннісних систем і

норм, визначає господарсько-економічний напрям розвитку спільноти. *Твори*: «Протестантська етика і дух капіталізму», «Господарська етика світових релігій, «Соціальні причини падіння античної культури».

**Волькан Вамік** (1932 р.н.) – американський професор психіатрії турецького походження. Стажувався в Е. Еріксона. Був Президентом Міжнародного товариства політичної психології. Очолював Центр дослідження людської свідомості та соціальної взаємодії. Брав участь у веденні неофіційних переговорів з ворогуючими сторонами в гарячих точках. *Твори*: «Депресивні держави і їх лікування» (1985); «Психодинаміка міжнародних відносин: неофіційна дипломатія в дії» (1991); «Сліпа довіра: Великі групи та їх лідери в часи кризи і терору» (2004); «Вбивство в ім'я ідентичності: вивчення кривавих конфліктів» (2006).

**Вундт Вільгельм** (1832–1920) – німецький психолог, філософ, культуролог. Засновник першого в світі інституту експериментальної психології (Лейпциг). Досліджував міфологію і фольклор етносів, здійснював психологічну інтерпретацію міфу як явища культури. *Твори*: «Лекції про душу людини та тварин» (1894), «Психологія народів», «Етика» (1886), «Фантазія як основа мистецтва».

**Ганді Мохандас Карамчанд** (1869–1948) – індійський духовний та політичний діяч. Отримав юридичну освіту в Лондоні (1888-1891). Створив вчення *сат'яграхи* («наполегливе утримання в істині»), що опиралось на погляди Просвітництва про добру природу людини та ідею духовної єдності всіх людей (атман). Вважав, що політика є невіддільною від культури суспільства. Важливим внеском Ганді є ідеологія *ненасильницької боротьби* за національне визволення Індії з під впливу Англії. Засобами такої боротьби стали: *відмова співпрацювати з колоніальною владою, громадянська непокоря, загальний страйк, бойкот товарів* (1919–1944). Загинув внаслідок політичного вбивства у 1948 р. *Твори*: «Історія моїх експериментів» (1927), «Сат'яграха у Південній Африці» (1938).

**Гейзінга Йоган** (1872–1945) – нідерландський культуролог, структураліст. Досліджував явище *гри*. Ігрова установка («ігровий інстинкт») виявляється в політичному житті, правосудді, військовій справі, торгівлі, бізнесі, спорті, філософії, мистецтві. *Твори*: «Осінь середньовіччя» (1919), «У тіні завтрашнього дня» (1936), «Розтлінний світ» (1945), «Ното Ludens» («Людина, яка грається»).

**Геродот** (приблизно 490–420 рр. до н.е.) – давньогрецький історик, уродженець міста Гелікарнас (південно-західне узбережжя Малої Азії). Збираючи відомості про важливі історичні події своєї батьківщини та навколишніх земель, мандрував містами Персії, Єгипту, Лівії, Італії, о.Сіцилії, Греції. *Твір*: «Історії».

**Джеймс Уільям** (1842–1910) – американський філософ, засновник прагматичної течії у філософії.

**Добровіч Анатолій** (1933–...) – лікар-психіатр, психолог, письменник, поет, літературний критик. Народився в Одесі, проживав до 1988 р. у Москві. Емігрував до Ізраїлю. Запропонував класифікацію спілкування в рамках семи рівнів (*примітивний, формально-рольовий, маніпулятивний, конвенційний, ігровий, діловий, духовний*).

**Донченко Олена** – доктор псих. наук, професор, українська дослідниця масової психології.

**Епікур** (341–270 рр. до н.е.) – давньогрецький філософ.

**Еріксон Ерік** (1902–1994) – австрійсько-американський психолог, засновник «Его»-психології. Навчався в Мюнхені в Академії мистецтв, у віці 25 років зайнявся

психологією. У 1933 році емігрував у Данію, а згодом у США. Запропонував у науковий обіг поняття «ідентичність» особистості – духовно-психологічний феномен, що переживається людиною як власна тотожність, справжність, автентичність, яку людина намагається досягти або зберегти всупереч перепонам. Запропонував теорію про вісім стадій становлення Его-ідентичності. Виділяв такі рівні розвитку ідентичності, як: «дифузна ідентичність», «неоплачена ідентичність», «ідентифікаційний мораторій», «досягнута ідентичність». Твори: «Ідентичність: криза юності» (1968), «Ідентичність та життєвий цикл» (1982).

**Жижек Славой** (1949-...) – словенський психолог, культуролог, політолог, професор Інституту соціальних наук, президент товариства теоретичного психоаналізу. Стажувався у Франції в Жака Лакана. Досліджує вплив ідеологій та культури (літератури, кінематографу, телебачення) на людську свідомість. Твори: «Вступ до Жака Лакана крізь популярну культуру» (1981); «Ласкаво просимо до пустелі Реальності: роздуми про руйнування Всесвітнього торгового центру» (2001).

**Ісократ** (436–338 рр. до н.е.) – афінський ритор.

**Камю Альбер** (1913–1960) – французький філософ-екзистенціаліст, лауреат Нобелівської премії. Головним лейтмотивом філософії Камю є ідея *абсурдності* людського існування в сучасну епоху. На думку Камю, людина «сподівається», що зможе знайти смисл свого існування. Однак людина має прийняти безсенсовність свого існування як факт і полюбити життя навіть при відсутності смислу. Твори: «Міф про Сізіфа: Есе про абсурд» (1940), «Творчість і свобода. Критичні есе», «Людина, яка бунтує».

**Кемпбелл Джозеф** (1904 – 1987) – відомий американський психіатр, політичний психолог ірландського походження. Досліджував психологію міфологічної свідомості. Твори: «Герой з тисячею обличч» (1949), «Міфи, в яких нам жити» (1972), «Сила міфу» (1988).

**Кульчицький Олександр** (1895–1980) – український психолог, професор Українського Вільного Університету, дійсний член НТШ. До 1939 р. вчителював у гімназіях Галичини. В 1940 р. емігрував до Німеччини, згодом Франції. Представник цілісноструктурної психології в етнопсихології та педагогічній характерології. Твори: «Egocentriczne type» (1938), «Риси характерології українського народу», «Les aspects de la formation de l'ame ukrainienne» (1953), «Геопсихічний аспект в характерології української людини» (1956).

**Лакан Жак** (1901–1981) – французький психіатр, психолог, засновник структурного психоаналізу. Досліджував вплив стереотипів уяви, культури, мови на соціальну поведінку людей. Розвивав концепцію трьохрівневої структури психіки людини: «символічне»–«уявне»–«реальне». Твори: «Агресивність в психоаналізі» (1948), «Невротичні індивідуальні фантазії» (1953).

**Лассвелл Гарольд** (1902–1978) – американський політичний психолог, теоретик комунікації. Представник біхевіористської теорії. Очолював Американську академію політології. Досліджував методи пропаганди гітлерівської Німеччини. Вказав на спільну для більшості політиків потребу у *визнанні*, а також поділяв політичних персон на *лідерів-адміністраторів*, *лідерів-агітаторів*, *лідерів-теоретиків*. Твори: «Методи пропаганди у Світовій війні» (1927); «Світова політика і слабкість особистості» (1935); «Гарнізонна держава» (1941).

**Ле Бон (Лебон) Густав** (1841–1931) – французький психолог, лікар, антрополог. Прихильник *елітаризму*. Доводив, що в ХХ ст. бунти і революції спричинять загальний занепад культури, повернення до варварства. Твори: «Психологія народів і мас» (1895), «Цивілізація арабів» (1899), «Психологія соціалізму» (1908).

**Леві-Стросс Клод** (1908-...) – французький антрополог, соціолог, один з засновників структуралізму. Досліджував етнокультурні шаблони соціальної поведінки людей, зокрема поведінкові норми та заборони (табу) в малих соціальних групах – в сім'ї, родині. *Твори:* «Структурна антропологія».

**Лейбніц Готфрід** (1646–1716) – німецький філософ, математик, дипломат, ввів у психологію поняття *аперцепції* та *безсвідомого*, відкинувши ідею Р.Декарта про тотожність *психіки* та *свідомості*.

**Ліщинська Олена Альбертівна** – доктор психологічних наук, професор; українська дослідниця соціально-психологічних механізмів культової психічної залежності особистості.

**Макіавеллі Ніколо** (1469–1527) – італійський політичний мислитель епохи Відродження. Розробив політичну теорію, зважаючи на *егоїстичну* природу людської істоти, що зумовлює необхідність існування централізованої державної влади. *Твори:* «Володар», «Історія Флоренції».

**Маркузе Герберт** (1898–1979) – німецько-американський філософ, соціолог, культуролог. Запропонував концепцію *афірмативної* культури, що понижує критичність людини до суспільства, створює в неї ілюзію щастя, робить її мислення «одномірним». *Твори:* «Розум і революція» (1941), «Ерос і цивілізація» (1955); «Одномірна людина» (1964), «Есе про звільнення» (1969), «Контрреволюція і бунт» (1972), «Людина у постіндустріальному світі».

**Маслоу Абрагам** (1908–1970) – американський психолог, представник гуманістичної трансперсональної психології, що акцентувала увагу на психологічно здоровій, зрілій особистості, пошуки нею власної сутності, утвердження автономності, її творчих прозріннях, можливостях для духовного зростання. Самоактуалізація, згідно А. Маслоу, полягає у ширшому переживанні життя; самопізнанні; саморозвитку; чесності; готовності брати на себе відповідальність; довірі до власних ідей; нонконформізму; уважності до «вершинних» переживань (просвітлень); постійній праці над собою; цінуванні найменших досягнень. *Твори:* «Мотивація і особистість» (1954), «Релігії, цінності та вершинні переживання» (1964).

**Мід Джордж Герберт** (1863–1931) – американський соціолог, соціальний психолог. Представник *символічного інтеракціонізму*. Розробляв теорію соціалізації особистості, згідно якої людське «Я» має соціальну природу. Вирішальне значення в процесі соціалізації індивіда відіграє засвоєння ним соціальних *символів*, здатність до *перевтілення*, прийняття на себе *ролі іншого*. Процес соціалізації завершується формуванням «Я»-концепції особистості, здатної до самоаналізу та самоконтролю. Своєрідність і багатство «Я» особистості залежить від різноманітності усіх міжіндивідуальних стосунків, в яких людина бере участь. *Твори:* «Розум, самість і суспільство» (1934), «Філософія дії» (1950), «Соціальна психологія» (1956).

**Мілош Чеслав** – польський дисидент, якому дозволили в 1950-х р. емігрувати до США. У публіцистичних творах розкрив репресивні засоби і методи психологічного тиску сталінської тоталітарної системи на людину в країнах «соціалістичного табору». Розкрив механізми дії *страху* на людину перед репресивними органами держави – тотальним стеженням і контролем за можливостями, діями та зв'язками людей. *Твори:* «Поневолений розум» (1953) та інші.

**Моска Гаetano** (1858–1941) – італійський соціолог, автор теорії *політичних еліт*. *Твори:* «Теорія урядів і парламентська система», «Основи політичної науки».



**Нанді Апіс** (1937-...) – індійський психіатр, політичний психолог, директор Центру вивчення розвитку суспільства (Делі). Досліджував механізми взаємовпливу колоніальної політики Великої Британії і поневолених народів. *Твори*: «Варварський Інший: ідеологія Західного расизму» (1993 р.), «Інгімний ворог: втрата і оновлення себе під колоніалізмом» (1988 р.).

**Ніцше Фрідріх** (1844–1900) – німецький філософ, розробник «філософії життя», в основі якої естетика античності та етика «надлюдини» (героя), як альтернатива нігілістичним тенденціям ХІХ ст. *Твори*: «Людське, надто людяне», «Так казав Заратустра», «До генеалогії моралі».

**Парето Вільфредо** (1848–1923) – італійський соціолог та економіст. Запропонував теорію зміни елітарних груп. Зазначав, що політична еліта рекрутується з осіб, які досягли найвищих професійних показників. Зміна еліт може відбуватися мирним шляхом, однак нерідко в історії відсторонення від влади відбувається у формі переворотів та революцій. Причиною є те, що кожна правляча еліта рано чи пізно заспокоюється на досягнутому, втрачає свої найкращі якості й творчу енергію.

**Паркінсон Сіріл** (1909–...) – англійський соціолог, політолог, економіст. Досліджував принципи діяльності державних установ, а також явища, які їм притаманні (бюрократизм, приписки, зловживання службовим становищем). *Твори*: «Як замінити одного службовця сімома» (1955), «Закони Паркінсона, або дорогою прогресу» (1957).

**Пірен Марія Іванівна** – доктор соціологічних наук, професор, українська дослідниця соціології еліти, конфліктів та управління.

**Платон** (427–347 рр. до н.е.) – давньогрецький філософ, учень Сократа. *Твори*: «Держава», «Закони», «Політик», «Протагор», «Апологія Сократа».

**Руссо Жан-Жак** (1712–1778) – французький філософ, просвітник. Запропонував теорію про «договірне» походження держави.

**Саллівен Гаррі** (1892–1949) – американський психіатр, психолог, представник неофрейдизму. Досліджував внутрішньо особистісні конфлікти. Засновник «міжособистісної теорії психотерапії», згідно якої головним чинником розвитку індивіда є його відносини з іншими людьми («індивід» – «значимий інший»). Ці відносини можуть бути не лише реальними, але також уявними. Особистість розвивається завдяки позитивним установкам з «авторитетними персонами», які є для неї емоційно привабливими, інформативно значущими, з вагомою соціальною позицією.

**Сартр Жан-Поль** (1905–1980) – французький філософ, публіцист, представник атеїстичного екзистенціалізму, лауреат Нобелівської премії з літератури (1964), від якої відмовився. Головними темами творчості Сартра були: криза сучасної культури, проблеми відчуження людини, її самотність, абсурдність її існування. Філософ вбачав, що шлях до абсолютної свободи пролягає через віру людини в спроможність «творити» саму себе, заново народжуватися, усуваючи приклеєні до себе соціальні маски та егоїстичні ілюзії. *Твори*: «Буття і ніщо» (1943), «Шляхи свободи» (1949), «Диявол і Господь Бог» (1951).

**Скінер Беррес** (1904-...) – американський психолог, соціолог, представник біхевіоризму. Вказав, що людину можна привчити до певного типу поведінки завдяки багаторазовому повторенню. Звернув увагу на те, що особа схильна повторювати таку поведінку, яка винагороджується. Дуже швидка винагорода знецінює дії в очах виконавця; якщо ж поведінка не отримує очікуваної винагороди, то можливі прояви агресії. *Твори*: «По той бік свободи та гідності».

**Сократ** (бл. 470–399 рр. до н.е.) – давньогрецький філософ, засновник діалогічного методу пізнання істини – «*майєвтики*» (від гр. μαίευτικη – повивальне мистецтво). Був свідком політичного розквіту та занепаду Афін. Зазнав репресій: у 399 р. до н.е. Сократа було притягнуто до суду, звинувативши у державній зраді, невизнанні існуючої релігії та присуджено до страти.

**Тард Габріель** (1843–1904) – французький соціолог, криміналіст, професор, розробник теорії *соціалізації*. Використав психологічні підходи в соціології. Стверджував, що завдяки наслідуванню, пристосуванню, конфліктам особа засвоює норми та цінності, а також запроваджує нововведення. Вважав *наслідування* (традиції, мода) та *ініціативу* (нововведення) головними чинниками соціального життя особистості. *Твори*: «Закони наслідування» (1890), «Соціальна логіка» (1894).

**Узнадзе Дмитро** (1886–1950) – грузинський психолог, засновник теорії *установки*. Експериментально досліджував закономірності розвитку та функціонування психіки в процесі цілеспрямованої діяльності, закономірності зміни установок, зв'язок установок з мовою індивіда.

**Франклін Бенджамін** (1706–1790) – американський просвітник, політик, вчений. Брав участь у підготовці Декларації незалежності США (1776) і Конституції США.

**Фрейд Зігмунд** (1856–1939) – австрійський психіатр, засновник *глибинної психології*, що розглядала людину як поле змагання різних частин її особистості: інстинктів, бажань, розуму, сумнін. Запропонував поділяти психіку на конкуруючі між собою інстанції *несвідомого* (Ід), *свідомого* (Его), *надсвідомого* (Супер-Его). У своєму розвитку особистість, згідно З. Фрейда, зазнає трансформацій: «*оральна*» особистість (бажання брати), «*анальна*» особистість (бажання контролювати – охайність, ощадність, впертість), «*фалічна*» особистість (прагнення добиватися поваги, успіху, впливу на людей), «*генітальна*» особистість (зріла, творча, відповідальна особистість). Був засновником Віденського психоаналітичного товариства, членами якого в різні роки були К.-Г. Юнг, А. Адлер та ін. *Твори*: «Тлумачення сновидінь» (1900), «По той бік принципу задоволення» (1920), «Я і Воно» (1923), «Цивілізація та невдоволення нею» (1930)

**Фромм Еріх** (1900–1980) – німецько-американський філософ, психолог-неофрейдист, засновник «гуманістичного психоаналізу». Критикував фрейдизм за ігнорування культурних та етичних орієнтирів, навколо яких індивід вибудовує власне буття. Вважав, що в основі *неврозів* нерідко захований моральний конфлікт, який особа не може розв'язати. *Твори*: «Втеча від свободи» (1941), «Мати чи бути» (1976).

**Хорні Карен** (1885–...) – американський психолог, розвивала ідеї неофрейдизму. Головним мотивом особистості вважала *прагнення до безпеки, самореалізації*, однак коли суспільне оточення блокує задоволення названих мотивів, то виникає *невроз*. Розмежовувала *здорові* і *невротичні* соціальні мотиви. Невротичне *жадання влади* в особи з'являється як захисна реакція людини на відчуття власної слабкості та безпорадності.

**Юнг Карл-Густав** (1875–1961) – швейцарський психіатр, психолог, засновник *аналітичної психології*. Поширені серед більшості людей стереотипні ідеї пояснював «*колективним досвідом*» людства у формі *праобразів* – архетипів, який індивід успадковує і зберігає на підсвідомому рівні. *Твори*: «Психологічні типи» (1921), «Архетипи та колективне несвідоме» (1936).

## СЛОВНИК ПОНЯТЬ

**Абсентеїзм** (з *англ.* absent – відсутній) – ухилення громадян від участі в голосуванні на виборах. Причиною абсентеїзму може бути: низький рівень політичної культури, безвідповідальність громадян, усвідомлення даремності участі в виборах, неспроможність завдяки голосуванню впливати на політичний процес, недовіра до політичного режиму та політичних інститутів.

**Альтернатива** (з *франц.* alternative; з *латин.* alter – один з двох) – вибір між можливостями, що взаємно виключають одна одну.

**Анархізм** (з *грец.* Anarchia – заперечення влади) – ідейно-політична течія, яка ставить своєю метою побудову суспільних відносин на засадах рівності волі людей та усунення державної влади. Ідеї анархізму існували з античних часів в філософів-кініків, ранніх християн, відродились в середньовіччі. Теоретичні узагальнення анархізм отримав в працях мислителів У. Годвіна («Дискусія навколо політичної справедливості», 1793), М. Штірнера («Особа та її власність», 1845), Прудона, М. Бакуніна («Бог і держава, 1871). Спільним для теоретиків анархізму є заперечення держави як інструмент примусу одними людьми інших. Однак висновки з цієї спільної тези є різними, тому виділяють три основні течії анархізму: *анархо-індивідуалізм, анархо-комунізм, анархо-синдикалізм.*

**Анексія** – насильницьке приєднання (захоплення) державою території іншої держави, що суперечить нормам міжнародного права. Анексія може мати прихований характер у формі створення країною-агресором на анексованій території маріонеткового уряду, введення туди військ під виглядом миротворчих сил, надання їй економічної «допомога» на кабальних умовах і т.п. Аншлюс є німецькомовним синонімом анексії.

**Арбітраж** – передання сторонами переговорів своїх доказів третій стороні, яка має прийняти рішення з даної суперечки.

**Архетипи** – поняття аналітичної психології К.-Г. Юнга, що позначає успадковані образи, уявлення або типові способи розуміння світу, що виявляються в уявленнях, поширених серед людей різних культур.

**Бар'єри спілкування** – це різноманітні «зовнішні» та «внутрішні» перешкоди, що сприяють опір людини впливам з боку співрозмовника. До зовнішніх зараховують *фізичний, соціальний, естетичний бар'єри.* До внутрішніх належать: *емоційний* (вплив колишніх образ); *мотиваційний* (несумісність цілей і потреб співрозмовників); *психологічний* (несумісність характеру і темпераменту співрозмовників); *морально-психологічний* (вплив принизливо-насильницьких дій стосовно співрозмовника); *смісловий* (нерозуміння слів, які вживає співрозмовник через брак знань та досвіду); *стилістичний бар'єр* (невідповідність стилю мови комунікатора до ситуації або психологічного стану співрозмовника).

**Блокада** – акт обмеження суверенітету однієї держави, її економічних та інших стосунків з світом, силами іншої держави чи міжнародних організацій (наприклад Радю Безпеки ООН), що є формою примушення до виконання певних вимог. Блокада є засобом політичної, економічної ізоляції та тиску.

**Виборчі системи** – це сукупність передбачених законом виборчих процедур та принципів, пов'язаних з формуванням влади.

**Влада** – здатність і можливість реалізувати свою волю, чинити вирішальний вплив на діяльність, поведінку людей завдяки засобам: авторитету, праву, насильству. Влада

передбачає наявність двох сторін – суб'єкта та об'єкта владних відносин. Політична влада виявляється в спроможності суб'єкта влади впливати на процес прийняття політичних рішень, їх впровадження, визначаючи політичну поведінку об'єктів влади – підлеглих, громадян.

**Влада державна** – система державних органів, діяльність якої спрямована на управління найважливішими сферами суспільного життя шляхом ухвалення нормативно-правових актів та контролю за їх дотриманням.

**Війна** – це оголошена збройна боротьба між державами, що намагаються досягти своїх політичних цілей насильницькими засобами. Стан війни в ХХ-ХІХ ст. регулюється трьома групами норм міжнародного права: а) оголошення війни, воюючих сторін, збройних сил, припинення війни; б) заборона застосовувати хімічну і бактеріологічну зброю; в) обмеження свобод мирних громадян, захист життєво важливих прав цивільного населення, поранених, хворих, військовополонених, правовий режим військової окупації, заходи по захисту культурних цінностей. Початок війни змінює ставлення інших держав до учасників конфлікту. Одні можуть стати на сторону тієї чи іншої воюючої держави, решта дотримуються «нейтралітету». Стан війни між сторонами може тимчасово бути розряджений *перемир'ям* або *капітуляцією* (складання зброї без всяких умов). За таких умов держава (держави), яка виграла війну перебирає владу на ворожій території.

**Військові злочини** – порушення загально визнаних законів та звичаїв війни, які сформульовані в Статуті Міжнародного військового трибуналу (1945) для суду над головними військовими злочинцями нацистської Німеччини. До військових злочинів зараховують, зокрема: жорстоке поводження з пораненими та хворими; використання заборонених засобів війни; безпідставне руйнування населених пунктів; грабїж суспільної та особистої власності; вбивство, тортури, депортація цивільного населення; взяття заручників.

**Вільнодумство** – скептичне або негативне ставлення до панівної офіційної релігії, існуючого політичного ладу.

«**Вічні образи**» – герої міфів та художніх творів, чи реальні люди, що є відображенням загальнолюдських культурних уявлень. «Вічними» є образи Прометей, Фауста, Дон Кіхота, Гамлета, Сократа (мудрого вчителя, наставника, життя і навіть смерть якого є моральним ідеалом багатьох поколінь людей) і т.п.

**Громадянське суспільство** – сукупність громадян, їх вільних об'єднань та асоціацій (які пов'язані суспільними відносинами). Люди в таких суспільствах перебувають за межами безпосереднього впливу держави, а свої законні права та інтереси спроможні захистити, зокрема в органах судочинства. Громадянське суспільство є суспільною опозицією бюрократичному управлінню. Воно є формою самоорганізації суспільних інтересів, реалізації ініціатив окремих громадян та груп. До інститутів громадянського суспільства зараховують: виробничі (професійні) об'єднання та спілки; громадські організації; політичні партії; ефективні інститути правосуддя та правоохоронних органів; незалежні засоби масової інформації.

**Громадські організації** – це добровільні об'єднання громадян, які спільними зусиллями утверджують свої професійні, світоглядні права та інтереси. Загальна декларація прав людини і Конституція України гарантують право громадянам утворювати об'єднання (ст. 36): «Громадяни України мають право на свободу об'єднання у політичні партії та громадські організації».

**Дезинформування** (з англ. *misinformation, misinform* – невірно інформувати; дезорієнтувати, вводити в оману) – комунікативна стратегія учасника спілкування, що

ґрунтується на цілковитому спотворенні інформації, яка подається слухачеві з метою цілеспрямованого маніпулятивного впливу на його свідомість, поведінку та діяльність.

**Денонсація** – належним чином оформлена відмова держави від укладеного нею міжнародного договору.

**Депозитарій** – орган (державна або міжнародна організація), якому віддається на зберігання оригінал міжнародного договору.

«**Добрі послуги**» – назва засобу мирного розв'язання суперечки між двома державами завдяки залученню третьої держави, що не бере участі в конфлікті. «Добрі послуги» відрізняється від «посередництва» як схожого способу врегулювання спору тим, що держава-посередник у другому випадку починає впливати на результати переговорів, а при «добрих послугах» третя держава не визначає наслідків переговорів. Місію «добрих послуг» можуть виконувати також спеціально створені погоджувальні комісії, Комітети (наприклад для припинення расової дискримінації чи порушення прав людини).

**Езопова мова** (від імені давньогр. байкаря Езопа) – замасковане оприлюднення автором власних думок, «непряме» засудження ним негативних проявів в суспільних стосунках. Алегоричне зображення під виглядом тварин характерів і взаємовідносин людей. До такого прийому маскуванню вдаються для пом'якшення конфлікту під час публічного спілкування промовця з слухачами під контролем носіїв офіційної влади.

**Етатизм** (з франц. *etat* – держава) – засилля держави в більшості сфер суспільного життя – економіці, науці, культурі, громадських відносинах та ін. Це один з проявів політизації суспільства, коли політика намагається надмірно регулювати діяльність людей в найважливіших суспільних сферах, що не спричиняє їх розвиток, а занепад.

**Ефект збільшення завдяки ЗМІ символічно статусу індивіда** – виявлений соціальними психологами ефект, який полягає у тому, що демонстрація людини в ЗМІ збільшує її «символічний капітал». Змінюється ставлення до неї з боку оточення, вона отримує додаткові можливості впливати на інших людей. Чим частіше особа з'являється в програмах теле-, радіо передачі, тим вагоміша її репутація.

**Жаргон** (з франц. *jargon*) – мова певної соціальної або професійної групи, яка зрозуміла лише в певному середовищі і відрізняється від літературної мови особливим лексичним складом, формою слів. Розрізняють жаргон злочинців, молодіжний, лікарський жаргон.

**Життєва ситуація** – сукупність особистісних передумов (психічних станів, соціокультурних орієнтацій, способу життя) та соціальних обставин (форм, можливостей та проблем життєдіяльності), в яких опинилася людина.

**Журналістські жанри** – форми для висвітлення інформації. Їх умовно поділяють на *інформаційні* (такі, які спираються передовсім на факти) та *аналітичні* (такі, в яких головна увага скеровується на висвітлення поглядів, оцінок, тлумачень фактів). До інформаційних зараховують: *новини; повідомлення; репортаж; нарис; інтерв'ю*. До аналітичних жанрів зараховують: *коментар; фейлетон; передова стаття*.

**Захист психологічний** – психологічні засоби стабілізації психіки особистості, збереження сформованих нею позитивних Я-уявлень та самооцінок, які спрямовані на зменшення тривоги, психологічного дискомфорту. В психоаналітичній теорії виокремлюють такі механізми психологічного захисту як: гальмування, витіснення, регресія, ізоляція, інтроекція, проєкція, ідентифікація, раціоналізація, сублімація.

**Звичаї** – нормативи поведінки в певних ситуаціях, які певною спільнотою людей визнаються вірними і які повторюються незмінними впродовж тривалого часу (історичного періоду), передаючись із покоління в покоління. Звичаї є засобом регуляції активності людей в типових ситуаціях (прийоми праці, сімейно-побутові

відносини) з боку суспільства. Звичай неофіційно «схвалені» та «узаконені» громадською думкою. Порушення людиною звичаю спричиняє негативну оцінку її дій з боку інших людей. Звичай існують незалежно від офіційних законів, моралі, релігії, їх заборона породжує спротив людей ініціаторам змін.

**ЗМІ як засіб соціального навчання теорія** – біхевіористське тлумачення впливу ЗМІ на громадську думку. Теорію розроблено в 1960-х роках А. Бандурою. Згідно цього підходу глядачі засвоюють ті моделі та сценарії поведінки, які демонструють ЗМІ. Такі багатократно розрекламовані ЗМІ взірці соціальної поведінки глядачі стануть відтворювати у своїй поведінці, якщо появиться внутрішнє або зовнішнє їх *підкріплення* (справляє враження на інших людей, приносить задоволення, приносить фінансову вигоду). Теорія розроблялася в контексті досліджень впливу на поведінку демонстрованих в ЗМІ проявів насильства, сексуальної, соціальної або купівельної поведінки.

**Знаки** – доступні для органів відчуттів об'єкти або явища, які сприймаються як представники (репрезентанти) інших явищ, які на даний час є недоступні для сприйняття (як говорили стоїки: «дим вказує на вогонь, шрам – на рану, а притік молока у жінки – на народження дитини»).

**Ідеалізація** (з грец. *ideal*) – в різних напрямках культури зображення *чогось* (когось) кращим, більш досконалим ніж *воно* (він, вона) є, наділення людини якостями, які мали б бути притаманні ідеалу.

**«Ідентифікаційний мораторій»** – один з станів еґо-ідентичності особи згідно Е. Еріксона, що проявляється в напружених пошуках людиною «себе», свого соціального шляху, нонконформізму, збентеженості. При цьому людина гостро переживає «кризу самототожності», докладає значних сил для прийняттого для себе самовизначення. Для оточуючих така людина видається нестабільною, напруженою, самозаглибленою, на яку не можна опертись.

**Ідентичність** (з латин. *identicus* – тотожній, однаковий) – тотожність, співпадіння одного явища з іншим. Ідентичність в психології тлумачать як достовірність виявів особистості до своєї глибинної сутності (світовідчуття, покликання, сумління). Ідентичність залежить від міри розуміння людиною самої себе, сили волі долати власні слабкості (лінощі, страх, захланність) та спроможності долати опір соціального оточення (заздрощі, недовіру, ворожість). Ідентичність людини виявляється у індивідуальному і неповторному творчому вкладі людини в культуру, повноті відносин і щирості її спілкування з іншими людьми як індивідуальностями (духовне спілкування), пасіонарних зусиллях для відновлення справедливості в суспільних відносинах.

**Ідентичність дифузна** – найнижчий рівень психологічної інтеграції особистості, сплутаність особистої тотожності (Е. Еріксон). Людина при цьому втрачає сенс свого існування, не знає для чого вона існує, чого вона прагне, чим має займатися, чому чинити опір.

**Ідентичність досягнута** – продуктивна, цілісна особистість (Е. Еріксон).

**Ідентичність неоплачена** – один з станів еґо-ідентичності особи згідно Е. Еріксона (як альтернатива *ідентифікаційному мораторію, досягнутої ідентичності*), який є несправжньою, псевдо-інтеграцією особистості. Такими є особи, які займають доволі престижне соціальне становище завдяки протекції, корупції тощо, а не доклавши для цього відповідних зусиль (як мовиться у приказці: «з грязі у князі»). Особа відчуває, що є «не на своєму місці», однак зовнішніми атрибутами вдає з себе «значущу персону» (завдяки стилю спілкуванню, одягу, матеріальним атрибутам).

**Ієрархія культур** (з грец. hieros – священний, archi – влада) – поняття з теорії культури, згідно якої різноманітність культурних течій в світі не усуває їх різної значимості: одні культури є більш життєдайні, мають потенціал для подальшого розвитку, інші культури – патріархальні, застарілі, що гальмують розвиток спільнот та людей, що їх плекають.

**Ідеологія** (з грец. idea – ідея; logos – вчення) – система понять, теоретично осмислених ідей, які виражають інтереси певного класу, чи відображають політичну й культурну ситуацію. Ідеологія опирається *суспільну свідомість* – буденні погляди, звички, почуття, настрої на суспільне буття, що виникли стихійно. Ідеології можуть бути науково обґрунтованими чи спекулятивними (не опиратись на докази), прогресивними або консервативними, національно орієнтованими або інтернаціональними.

**Ідеологія національна** – теоретично узагальнена система понять та ідей, що відображає національну свідомість, інтереси, перспективи розвитку певного етносу, народу. Елементами національної ідеології є історія формування нації, її духовно-релігійна самобутність, мета існування, культурна місія, політична роль на світовій арені.

**Ізоляція** – позбавлення людини, соціальної групи зв'язків з іншими людьми, спільнотами, іншими культурами. Ізоляція за певних умов є захисною реакцією на надмірний вплив навколишнього середовища. Однак надто тривала ізоляція може спричинити занепад, застій внутрішніх ресурсів, деградацію.

**Ілюзія** (з латин. illusio, illudo – обманюю, насміхаюсь) – викривлене, фантастичне, недостовірне уявлення про те, що є; мрія, яку неможливо здійснити.

**Імідж** (з англ. image – образ, зображення) – образ суспільного чи політичного гравця (персони, організації), який цілеспрямовано витворений в уяві громадян засобами масової інформації, і який відповідає його престижному, впливовому статусу. Метою формування іміджу є покращенню репутації людини (групи), довіри до неї з боку громадськості. Через втрату інтересу громадян до ідеологій (когнітивний аспект комунікації) політичні гравці вдаються до нарощення своєї популярності завдяки засобам масової культури. Під час формування іміджу головна увага акцентується на особистості лідера партії, враховують *консервативні* та *ліберальні* тенденції в громадській думці. Імідж лідера-консерватора вибудовується завдяки демонстрації його професійних якостей та дій. Ліберальний імідж «олюднює» політичного лідера. За певних умов громадська думка відгукується на імідж політиків «господарників», «популістів», «ультрарадикалів», «молодих і перспективних», «дисидентів» і т.п.

**Імітація** (з латин. imitatio – наслідування) – підроблення, копіювання певного стилю поведінки, перевтілення особи в прототип (об'єкт наслідування), намагання завдяки зовнішнім атрибутам (одяг, зачіска, моторика рухів, інтонація голосу) справити таке враження на оточуючих людей, яке вони б отримали від спілкування з автентичною певному стану людиною. Людина може імітувати невідповідний для неї *фізіологічний стан* (хвороба, бадьорість), *емоційну схвильованість* (радість, гнів, розпач, здивування), *вольові характеристики* (решучість, розгубленість), *риса характеру* (відважність, креативність), *мотиви поведінки* (законослухняність, великодушність, емпатичність, корисливість), *професійний рівень* (компетентність, необізнаність), *соціальний статус* (впливовість, безпорадність) тощо.

**Ініціація** (з латин. initiatio – посвята, здійснення таїнств) – система звичаїв та ритуалів родового суспільства, пов'язаних з прийняттям юнаків і дівчат в повноправні члени племені, з підготовкою їх до сімейного і виробничого життя. Нерідко ініціації

супроводжувались фізичними, іноді жорстокими випробуваннями (обрізанням, обпіканням, татуюванням).

**Інтелігентність** (з латин. *intelligens* – розуміючий, мислячий) – сукупність індивідуальних якостей людини, що свідчать про її спрямованість на загальнолюдські культурні цінності, справедливість, порядність, співчуття, терпимість до інакодумців.

**Інфляція психічна** – уявне поширення особистості себе на архетипний образ (роль, фігуру), ототожнення з ним, завдяки чому індивід переживає приплив духовних сил, натхнення, появу «сенсу» свого існування.

**Імплементация** (з англ. *implementation* – утілення в життя) – аналіз результатів переговорів і виконання досягнутих зобов'язань.

**Комплекс психологічний** – набута індивідом впродовж життя система усвідомлених та неусвідомлених емоційно забарвлених Я-уявлень, що спричиняють динамічний вплив на його мислення і поведінку. У психоаналітичній теорії звертають увагу на *комплекс Едіпа* (бунт проти «батька») і *комплекс кастрації* (страх втратити потенцію, чи соціальний вплив), на які звертав увагу З.Фрейд. Натомість А.Адлер дослідив *комплекс меншовартості* (так званий «садомазохізм»), який може проявлятися або в заниженій самооцінці особистості (самостримування, агресивність стосовно самого себе), або *манія величчя* (невротична зверхність та агресивність особи щодо певних людей – підлеглих, пацієнтів тощо).

**Комюніке** (з латин. *communico* – повідомляю) – офіційне повідомлення про хід або результати міжнародних переговорів.

**Консенсус** (*consensus* – з латин. згода, одностайність) – процедура ухвалення рішення, шляхом узгодження позицій без проведення голосування.

**Контркультура** (з латин. *contra* – альтернативна культура, «протикультура») – загальна назва явищ художньої творчості та суспільного життя ХХ ст., що заперечували загальноприйняті норми і стандарти «масової культури» та суспільні відносини, які їх породжують. Цей термін також позначає молодіжний неформальний рух розчарування та протесту проти типових вартостей сучасного комерціалізованого, споживацького суспільства, який виник в 1940–50-х рр. в США і поширився згодом у 1960–90-х рр. в Європі (хіппі, рокери, панки, металісти, байкери, репери тощо). Виявами контркультури є: музична рок-музика, епатажний постмодернізм у мистецтві, нетрадиційні релігійні культури.

**Конформність** – зміна поведінки людини під впливом реального або уявного тиску соціальної групи з метою отримати її схвалення або уникнути санкцій. Конформність може проявлятися у прихованні індивідом власної згоди чи незгоди з цінностями та рішеннями групи (публічна конформність), або підлаштування власного світогляду до групових норм (внутрішня конформність).

**Конфронтація** – протиборство, зіткнення, зіставлення.

**Конфуціанство** – вчення видатного давньокитайського мислителя, педагога Конфуція (551–479 до н.е.). Характерною рисою вчення Конфуція є антропоцентризм. Філософом була розроблена концепція *ідеальної людини* – «шляхетного чоловіка», який культивує в собі найважливіші якості: *гуманність, справедливість, розум, наслідування ритуалу, повага до пам'яті предків*. Соціальні погляди Конфуція – консервативні. Він вважав, що доля кожної людини визначена Небом, тому поділ людей на «благородних» і «звичайних», як і весь суспільний порядок, неможливо змінити. Релігійні погляди Конфуція виявлялися у шануванні Неба, як верховного божества, у визнанні невидимих сил, які впливають на життя людини (духів), культ предків. За життя Конфуція його вчення не знайшло



належного застосування. Інтерес до спадщини філософа відродився лише в перших століттях нашої ери, а у III ст. конфуціанство було визнане національною релігією Китаю.

**Криптолалія** (з латин. *crypt* – таємно) – втаємничене, конспіративне мовлення комунікативна стратегія учасника спілкування, завдяки якій ініціатор приховує від сторонніх свої знання та наміри.

**Легальність влади** (законність) – здійснення влади відбувається згідно законодавчо-правових норм.

**Легітимність влади** – добровільне визнання громадянами законності існуючої влади, здатність політичної системи створювати та підтримувати у людей переконання у тому, що існуючі політичні лідери та інститути є найвпливовішими у суспільстві. Легітимність влади згідно М.Вебера: а) традиційна легітимність (влада діє згідно історичних взірців, звичаїв); б) легальна легітимність (підпорядкування усіх дій влади вимогам закону); в) харизматична легітимність (віра громадян у надзвичайну обдарованість лідера). Легітимність влади згідно Дж. Істона: а) ідеологічна легітимність (влада функціонує згідно ідеологічних уявлень громадян); б) структурна легітимність (прихильність влади до демократичних норм, традицій, цінностей парламентаризму); в) персональна легітимність (віра громадян в особисті та професійні якості лідера, його спроможність належно здійснювати управління).

**Лібералізм** (з латин. *liberalis* – вільний) – ідейно-теоретична течія і суспільно-політичний рух, що виник наприкінці XVII–XVIII ст. Соціальним середовищем ліберальних ідей була буржуазія. Лібералізм оперся на ідеї мислителів епохи Просвітництва Ш. Л. Монтеск'є, Д. Локка, Т. Гоббса, А. Сміта, Т. Джефферсона, Дж. С. Мілля та ін. Головними принципами лібералізму стали *свобода* особистості, її *самоцінність* у відношенні до суспільних інститутів, *відповідальність* особистості як перед самою собою, так і перед суспільством, визнання права на самореалізацію всіх людей.

**Лібідо** (з латин. *libido* – захоплення, бажання, пристрасть, потяг) – психічна енергія, в основі якої лежить сексуальна потреба, яка може трансформуватися в різні види психічної активності. Одне з основних концептуальних понять психоаналізу.

**Мажоритарна виборча система** (з франц. *majorité* – більшість) передбачає обрання того кандидата, який набрав більшість голосів виборців: абсолютну (більше 50%), або відносну (хто випередив інших претендентів).

**Макіавеллізм** (від імені італійського мислителя Н. Макіавеллі) – політика, що ґрунтується на нехтуванні нормами моралі, підступності, віроломності за для утримання політичним керівництвом ініціативи, влади, контролю над централізованою державою.

**Манівцеві версії** – хибні ідеї, припущення, прогнози, переконання, під впливом яких людина втрачає об'єктивність, стає упередженою, вперто ігнорує реалії та підлаштовує ті чи інші факти до «ідеологеми». Хибні ідеї з'являються в людській уяві спонтанно (через брак інформації, її спотвореність, запізнілість тощо), або ж можуть «підкидатись» гравцями, яким вигідно тримати людей (як об'єктів маніпулювання) в стані невігластва.

**Маргінальність** (з латин. *margo* – край) – особливість свідомості та поведінки людини (групи), що прив'язує її до непрестижних соціально-політичних ролей. Маргінальний статус людини може бути наслідком, зокрема: психічних розладів, алкогольної, наркотичної залежності; низького рівня освіти, культури, професійної підготовки; безробіття, нестабільності матеріального становища; еміграції; скоєння злочину; залежності від інших осіб (працедавців), обмеження прав людини (групи),

неможливості підтримувати важливі суспільні зв'язки і т.ін. В суспільній свідомості існують стійкі стереотипи ставлення до представників маргінальних груп. За ними не визнається право мати власну позицію, право її висловлювати та відстоювати.

**Манкуртизм** – цілеспрямоване позбавлення людини її історичної, національної, родової пам'яті, з метою унеможливити природне формування її цілісного «Я», позбавити її людської гідності, індивідуальної волі, а отже поривів до свободи. «Людина, позбавлена пам'яті та історичного досвіду свого та інших народів, опиняється поза історичною перспективою і живе лише сьогоднішнім днем» (Чінгіз Айтматов). Поняття *манкуртизм, манкурт, манкуртство* вживають у значеннях: а) прагнення тоталітарних режимів позбавити людей індивідуальності й перетворити їх на покірних «гвинтиків» системи; б) втрата представниками етносу своєї родової пам'яті; в) гіперболізований космополітизм, запобігання перед всім іноземним.

**Масова комунікація** (з латин. *communicatio* – повідомлення, передача) – процес виробництва і поширення інформації через пресу, радіо, телебачення, популярну культуру, кіно, звукозапис тощо. *Масова комунікація* багатьма сучасними дослідниками (Т. Адорно, М. Хоркхаймер та представники франкфуртської школи) оцінюється негативно, здебільшого як засіб маніпуляції суспільною свідомістю, формування в громадян вигідних для «замовників» масових настроїв, установок, потреб, стереотипів поведінки, як засіб поширення недобросовісної реклами та пропаганди.

**Масове суспільство** – сукупність громадян, яких влада намагається перетворити на об'єкт політичного управління. Масове суспільство є наслідком цілеспрямованої державної політики в тоталітарних, авторитарних державах, в суспільствах з низькою політичною культурою, з різким розмежуванням громадян за майновою, статусною, освітньою ознаками. У масовому суспільстві людина (громадянин) перебуває в матеріальній і духовній залежності від держави, державної бюрократії, олігархічних груп. Владна верхівка намагається зруйнувати «горизонтальні» (партнерські) зв'язки між людьми (зокрема на рівні сім'ї, дружніх стосунків), нав'язуючи домінування «вертикального» підпорядкування людини начальнику, лідерові, ідеології, державі.

**Мерітократія** (з латин. *merito* – по заслугі, заслужено; з грец. *kratos* – сила, влада) – політичний устрій, при якому становище людини у суспільстві визначається її здібностями і заслугами.

**Мислення художнє** – вид інтелектуальної діяльності, яка спрямована на творення і сприйняття творів мистецтва з цілісно-образним відображенням реальності. *Художнє мислення* спрямоване на емоційно-чуттєве, образно-практичне відображення та освоєння світу. Емоції впливають на весь процес художньої творчості: вибір об'єктів, їх естетичне осмислення, пошук істини. Характерні риси *художнього мислення* – естетична вибірковість, асоціативність, метафоричність, гіпотетичність, здатність оперувати ймовірностями. Велике значення при цьому займає *продуктивна уява та фантазія*, завдяки яким людина прояснює фрагменти «невидимої» реальності, заповнює «порожнечі незнання». Важливим компонентом *художнього мислення* є підпорядкування продуктів творчості естетичним критеріям (гармонія, краса, ідеали, смаки).

**Мистецтво** – це сфера духовно-практичної діяльності людей, яка спрямована на художнє осягнення і освоєння світу, задоволення людської потреби у відтворенні дійсності (предметної, соціальної, духовно-психологічної), в розвинутих формах людської чуттєвості, згідно законів *естетики* та *краси*. У результаті художньої творчості створюються твори мистецтва, котрі оцінюються з огляду на їх оригінальність, новизну, концептуальність. Мистецтво класифікують за видами, жанрами, напрямками, стилями.

**Міжнародний договір** – міжнародна угода, укладена між державами у письмовій формі у відповідності до міжнародного права.

**Міфологема** – поняття отримало поширення у XX ст. з огляду на зростання запозичень сучасною літературою та культурою образів та мотивів з античної міфології. Політична міфологема – вживається в значенні емоційно-образного пропагандистського засобу впливу на свідомість громадян.

**Міфологія соціальна (політична)** – у політичній культурі XIX–XX ст. це поняття вживається в значенні системи ілюзорних, фіктивних, деструктивних соціально-політичних уявлень та ідей, що «запускаються» політичними маніпуляторами і циркулюють в масовій свідомості. Створення та поширення політичних міфів є метою пропаганди зацікавленими політичними гравцями. Громадяни, які некритично сприймають інформацію, стають носіями так званої *міфологічної псевдосвідомості*. Мета поширення в суспільстві політичної міфології – зробити прогнозованою поведінку людей, ідеологічно підготувати їх пасивно ставитись до волюнтаристських, незаконних рішень та дій політичних замовників.

**Мода** (з латин. *modus* – зразок, спосіб, припис) – часткова зміна естетичних форм матеріальної культури, що періодично виникає і повторюється під впливом економічних, соціально-психологічних, моральних, естетичних факторів. Психологічною передумовою періодичних змін в моді є потреба людини у новизні та змагальні спонуки. Людське тіло є головним предметом стилізації моди. Поширення моди відбувається завдяки «наслідуванню» престижних естетичних взірців в суспільстві, а також толерантності людини до естетичних потреб інших людей.

**Модерн** (з франц. *moderne* – новітній, сучасний) – стан культури в розвинутих країнах Європи та Північної Америки, який склався на кінець XIX- початок XX ст. внаслідок реалізації модерністського проекту епохи Просвітництва, з її акцентом на: визначальній ролі науки, освіти (з їх положенням про *істину* як критерій правильності та доцільності); прагненні побудувати єдину систему культурних норм; спроб досягти суспільного порозуміння, злагоди, порядку; пріоритеті суспільного над індивідуальним; намаганні будувати життя на очевидних, зрозумілих і твердих основах об'єктивної дійсності. В політиці модерністський проект має завершення у легалізації боротьби за побудову «національних держав».

**Моральні норми** – правила поведінки, що склалися в суспільстві відповідно до загальноприйнятих уявлень про добро і зло, які виконуються через внутрішнє переконання людини.

**Наука** – форма людських знань, складова духовної культури суспільства; система понять про явища і закони дійсності; особлива сфера цілеспрямованої діяльності людини. Метою наукової діяльності є дослідження на основі наукових методів законів розвитку природи, суспільства, людини для прогнозування та досягнення практичних суспільно значущих результатів.

**Націоналізм** (з латин. – народ) – теорія і практика етнічних і соціально-політичних відносин у суспільстві, що ґрунтується на державній, політичній, економічній, соціально-культурній самоідентифікації нації, як спільноти людей з спільною територією, історією, долею. Психологічною основою націоналізму є протиставлення «Ми» («свої») та «Інші» («чужинці»). Націоналізм є теорією та стратегією виживання нації, в його основі лежить любов до свого народу, його свобода та державна незалежність. На шляху саморозвитку націоналізм проходить два етапи – *етнічний націоналізм* і *політичний націоналізм*. Етнічний націоналізм – є ідеологією захисту етносом своєї культурної самобутності – мови, віри, традицій, способу життя. Він може

бути реалізований у формі територіально-культурної автономії етнічної групи в складі федеративної держави. Політичний націоналізм має за мету державну самостійність нації, її верховенство в політичній, економічній, духовній сферах в межах власної держави. Здоровий (демократичний) націоналізм ґрунтується на засадах поваги до своєї нації та до інших народів як рівноправних суб'єктів державотворення. Крайньо агресивним та експансивним проявом націоналізму є *шовінізм*.

**Непоко́ра громадянська** – відкрите навмисне правопорушення особи або групи осіб з метою привернути суспільну увагу до того, що влада (уряд, місцеві органи влади, посадовець, працедавець) намагається здійснити незаконні або етично невиправдані дії (норми, вимоги) щодо громадян. Як політична дія громадянська непоко́ра адресована політичній верхівці, що утримує владу. Право на мирні форми громадянської непоко́ри гарантується конституціями сучасних демократичних держав. Форми громадянської непоко́ри: *посадова непоко́ра, саботаж, страйк, бунт, ненасильницький бунт, заколот, путч, повстання*.

**Новина** – різновид журналістського жанру, форма стислої і чіткої висвітлення інформації про події, обставини справи. Структура новини нагадує «перевернуту піраміду»: спочатку висвітлюється «суть новини»; далі розповідається про «джерела інформації та подробиці»; на останок подається «передісторія та контекстні зв'язки». Найважливіша інформація висвітлюється нагорі тексту. Чим далі донизу – інформація уточнюється, однак читач може обійтися без таких подробиць, бо головну ідею він вловив на початку. У новинах читач має знайти відповідь на головні запитання: *Що сталося? Хто є в центрі події? Де і Коли сталась подія? Чому це трапилося? Що є причиною? Хто є джерелом інформації?*

**Нонконформізм** – стратегія поведінки особи (меншості) у відповідь на тиск соціальної групи, що полягає у намаганні діяти всупереч позиції пануючої більшості. Це протилежна стратегія поведінки до *конформності*. Наслідком нонконформістської стратегії є конфлікт, однак його перебіг залежить від стилю поведінки особи (меншості) – її послідовності, наполегливості, а також від того, як більшість сприймає рівень компетентності, значимості особи (меншості). Нонконформістська позиція особи стосовно групової думки може за певних обставин змусити більшість переосмислити свої «постулати» та прийняти «норми» меншості.

**Нормативний акт** – письмовий документ, створений в результаті правотворчої діяльності компетентних державних органів або всього народу, який встановлює, або змінює норми права.

**Обмовки** – помилки, ляпсуси в розмові, читанні або письмовому викладенні думки, невдалі мовні вчинки, «малі нещасні випадки», на які майже не звертають уваги. Такого роду факти, згідно Фрейда З., є демонстрацією *несвідомого* за трьох наступних умов: вони не переходять певну межу, визначену нашою думкою, «межу нормальності дій»; вони спричиняють негайну тривогу; їх можна характеризувати як мотиви, які вислизують з під контроль індивіда, а тому їх зачисляють до «три випадку» або до «неуважності».

**Пародія** (з грец. *parodia* – навиворіт) – елемент сміхової культури; жартівливе наслідування, смішна подібність до чогось; відтворення у перебільшеному вигляді особливостей оригіналу. Пародія є мистецьким засобом у літературі, музиці, образотворчому мистецтві.

**Пасіонарність** – генетично успадкована підвищена здатність окремих людей акумулювати в собі значну енергію, скеровуючи її на здійснення важливих індивідуальних чи суспільних діянь. Термін вжив Л. Гумільов, обґрунтовуючи теорію етносу в праці «Етногенез і біосфера Землі» (1979).

**Патетика** – якісна характеристика мистецького твору, що відштовхується від категорії *величного, піднесеного*. При цьому світ зображується в урочистих, оптимістичних барвах, а в людині підкреслюється героїчне, богатирське, благородне начало. Бурхливий розвиток патетичне світобачення отримало в мистецькому напрямі *романтизму* (друга половина XVIII– перша половина XIX ст.). Патетична стилістика особливо яскраво проявляється в музичній культурі, зокрема в музиці Бетховена. Твори композитора культивують благородні якості, а енергетика «вулканного» духовного переповнення «висікає вогонь із грудей» слухачів (Бетховен).

**Патріотизм** (з грец. *patris* – вітчизна) – емоційне відношення до Батьківщини, почуття любові і відданості, готовність служити їй та захищати від зазіхань.

**Пакт** – назва міжнародних договорів особливого політичного значення, що стосуються питань колективної безпеки, взаємодопомоги, ненападу.

**Парафування** – остаточне підписання договору ініціалами уповноважених сторін, що свідчить про те, що текст договору відповідає їх намірам.

**Паритет** – рівність, однакове становище учасників політичних взаємин.

**Пафос** (з грец. – страждання, пристрасть) – особливий психологічний стан, який переживає особа під впливом трагічних обставин (наприклад, скорбота за втратою близької людини). Цим поняттям в античній естетиці зображались душевні переживання «героя» під впливом немилосердних ударів долі, його страждання та відчай. Пафос протиставлявся *етосу* – стійким рисам характеру людини. Аристотель розглядав *пафос* як необхідний елемент трагедії.

**Персона нон грата** (небажана особа) – дипломатичний представник або публічна особа іншої держави, що офіційно оголошені таким через їх негативне ставлення до уряду країни перебування, втручання в її внутрішні справи, неповагу до її законів та звичаїв, зловживання дипломатичними привілеями, порушення загальновизнаних норм дипломатичної поведінки. Стосовно персон нон грата застосовують санкції – видворення їх за межі держави, або заборона на в'їзд на її територію.

**Персоналізація** (з латин. – особистість) – комунікативний процес, внаслідок якого особа починає сприйматися іншими людьми як авторитетна відома персона. Завдяки персоналізації особа здобуває в очах оточення моральне право впливати на суспільно важливі рішення. Передумовою персоналізації є суспільно важливі вчинки, результати діяльності людини, або її маніпуляція – приписування собі неіснуючих якостей або заслуг.

**Песимізм** (з латин. *pessimus* – найгірший) – світовідчуття, проиняте тугою, безнадійністю, зневірою в краще майбутнє; схильність в усьому бачити лише погане. Протилежним до песимізму є *оптимізм*.

**Пізнання соціальне** – особлива духовно-психічна здатність та діяльність особистості, що спрямована на розуміння суті суспільних явищ та подій, тенденцій розвитку політичних процесів та власної ролі в них.

**Плюралізм** (з латин. *Pluralis* – множинний) – принцип побудови правової держави, що утверджує необхідність багатоманітності суб'єктів економічного, політичного та культурного життя суспільства.

**Політична еліта** – сукупність осіб, які виділяються з політичного середовища більшим політичним впливом, ресурсами, організаційними здібностями, соціальним походженням.

**Політична культура** – типові для даного часу шаблони та нормативи мислення і поведінки політичних гравців. Політична культура є складовою духовної культури

народу, що формується в процесі політичного життя суспільства. У її структурі виділяють *світоглядний, громадянський, політичний* рівні. Вона охоплює: *знання про політику; ціннісні орієнтації: традиції, норми, ідеї (критерії оцінювання політичних явищ та вчинків, уявлення про те, як повинна діяти влада); зразки політичної поведінки: політичний досвід та звички індивідів, груп, інститутів.* Основними є *авторитарна і ліберально-демократична* моделі політичної культури. Політична культура оцінюється з огляду на міру цивілізованості її носіїв і може ставати вагомим бар'єром у налагодженні стосунків з іноземними представниками.

**Політична партія** – організована частина суспільства, члени якої об'єднуються з метою вибороти владу в державі та утримати її. Політичні партії згідно українського законодавства це «зареєстроване згідно чинного законодавства добровільне об'єднання громадян – прихильників певної загальнонаціональної програми суспільного розвитку, що має своєю метою сприяння формуванню і вираженню політичної волі громадян, бере участь у виборах та інших політичних заходах» (Закон України Про політичні партії в Україні).

**Політичні вибори** – процедура висунення та обрання певних осіб для виконання громадських та державних функцій; це демократичний спосіб формування, або зміни (чергової, дострокової) персонального складу органів державної влади шляхом вільного, таємного волевиявлення громадян.

**Популізм** (з латин. *populus* – народ) – загравання з народними масами, яке ґрунтується на легковажних обіцянках, догматичних гаслах і т.п.

**Посередництво** – процес, при якому неупереджена третя сторона допомагає конфліктуючим сторонам знайти взаємно прийнятне рішення (угоду).

**Постмодерн** (з латин. *post* – далі, після; з франц. *moderne* – новітній, сучасний) – стан культури в розвинутих країнах Європи та Північної Америки, що виник приблизно після 70-х р. ХХ ст., внаслідок вичерпання ідейного потенціалу *модерну* та поширення відцентрових ціннісно-світоглядних тенденцій, таких як: відмова від побудови єдиної системи культурних норм на користь плекання багатьох часткових нормативних систем; легалізація соціальних відмінностей і протистоянь замість злагоди і порядку; суб'єктивізація змісту, його метафоричність замість зрозумілості; пріоритет в культурній свідомості мистецького інтуїтивізму замість наукового об'єктивізму і т.п.

**Потік свідомості** – висловлення людиною (в підтримуючій присутності психотерапевта) думок, асоціацій, вражень, які спонтанно з'являються в її свідомості з метою зняти блокаду внутрішньоособистісних бар'єрів (заборон, сорому, страхів) з душевного світу (Ід). Потік свідомості змальовують як намагання висловити те, що людина уявляє, переживає в стані недіяння та за відсутності обмежень будь-якими умовностями.

**Право** – система загальнообов'язкових норм поведінки, які встановлені або визнані державою, порушення яких карається державою. З огляду на свої джерела право буває *позитивним* (права та свободи надає громадянам держава, або виникає внаслідок прецедентів) та *природним* (людина має такі права від природи, від самого факту свого народження, в теологічних концепціях – від Бога). Розрізняють галузі права: конституційне, адміністративне, фінансове, кримінальне, цивільне, сімейне, трудове, екологічне, земельне, цивільно-процесуальне, кримінально-процесуальне право.

**Правонаступність** – зафіксований в юридичному акті перехід прав та обов'язків від однієї держави до іншої, що виникає внаслідок об'єднання декількох держав в одну, або розпаду держави на окремі частини.

**Прецедент** – випадок, який мав місце раніше, що служить прикладом або виправданням для подальших випадків подібного роду.

**Пролонгація** – продовження дії договору до закінчення терміну його дії з метою забезпечення його безперервності.

**Прометей** (з грец. – той, хто передбачає) – персонаж грецької міфології, що в західній культурі став символізувати заступництво мудрого та мужнього героя над людьми та його жертвність перед сваволею верховної влади. Прометей, викравши з Олімпу вогонь, віддав його людям, за що Зевс звелів прикувати його до скелі і піддав щоденним і тривалим фізичним тортурам. Образ Прометея – захисника людей, поборника справедливості – один із найвеличніших у світовій літературі, образотворчому мистецтві, музиці.

**Пропорційна виборча система** – обрання депутатів за партійними списками і розподіл мандатів між партіями (виборчими блоками) пропорційно до кількості голосів виборців, відданих за політичні партії. Виборці при цьому голосують не за конкретну особу, а за програму партії, її лідера та виборчий список.

**Просвітництво** – ідейна та філософська течія в європейських країнах XVIII ст., пов'язана з переходом до капіталістичних суспільних відносин та боротьбою новонародженої буржуазії і народних прошарків проти феодалізму. Діячі Просвітництва боролися за встановлення «царства розуму», відновлення політичних свобод і громадянської рівності з огляду на «природну рівність» людей, поширення знань.

**Протестантизм** – течія в християнстві (поряд з католицизмом і православ'ям), що з'явилася внаслідок Реформаційного руху за оновлення християнства в Європі у XVI ст. під проводом Мартина Лютера і Жана Кальвіна. Протестантизм, заперечивши посередницьку роль католицької церкви та Папи Римського між людиною і Богом, проголосив особисту віру єдиним шляхом духовного спасіння, а Біблію – єдиним джерелом божественного откровення.

**Псевдосвідомість політична** – хибне, помилкове розуміння, неадекватне, недостовірне відображення в уяві індивіда суспільно-політичних явищ та процесів, що зумовлене дефіцитом інформації, упередженістю особи.

**Ратифікація** – спосіб прийняття країною міжнародного нормативного акту, або договору. Ратифікація відбувається шляхом затвердження його в парламенті.

**Раціоналізм** (з латин. *rationalis* – розумний) – світоглядна система, в якій джерелом і двигуном пізнання, етики, політики визнається «розум». Одним з фундаторів раціоналізму в Європі вважається Рене Декарт, філософія якого започаткувала європейський тип суб'єктивності на основі домінування розуму та раціональності. Раціоналізм вважає, що кожна людина може і повинна діяти розумно, а суспільство повинно бути влаштоване раціонально.

**Редукція** (з латин. *reductio* – повернення, зворотній рух) – зведення складних явищ процесів до більш простих.

**Рефреймінг** (з англ. *re* – зміна, *frame* – обрамлення) – м'яка форма комунікативної гри одного з учасників спілкування, що виявляється в підміні оповідачем смислу повідомлення завдяки багатозначності використаних слів та аргументів.

**Ритуал** (з латин. *ritualis, ritus* – урочиста церемонія, обрядовий) – система встановленої поведінки людини, що історично склалася для проведення типово-церемоніальних ситуацій. Ритуальна поведінка має стійку стандартизованість, послідовність (сценарій) та характер дій. Ритуальним діям приписується символічний зміст, а здійснюватися

вони повинні в ситуаціях, які передбачені культурною традицією. Ритуали здійснюють переважно в урочистій публічній обстановці. Він відіграє важливу роль у залученні індивідів до колективних форм життєдіяльності.

**Самобутність суспільна** – неповторність історичного досвіду та актуальних досягнень суспільства, культурна його своєрідність і духовна самодостатність, завдяки яким стає можливим самостійний розвиток спільноти.

**Світогляд** – цілісна система поглядів на світ, на місце і призначення у ньому людини. У структурі світогляду є: *емоційно-психологічний, пізнавально-інтелектуальний та пізнавально-образний рівні*. На основі світогляду формуються установки людської життєдіяльності: *пізнавальні установки* – спрямованість на пізнання явищ світу та самопізнання; *ціннісні установки* – оцінка явищ, визначення своєї ролі та ціннісних орієнтацій; *спонукальні установки* – створення життєвих стратегій, спрямованих на здобуття чи формування бажаного майбутнього. В своєму історичному розвитку світогляд видозмінювався і втілювався у формах міфології, релігії, філософії, науки.

**Свобода** – одна з фундаментальних цінностей європейської ментальності, що визнає за будь-якою людиною можливість та право вільного вибору. Свобода як цінність або ідеологема є складовою багатьох філософських вчень, ідеологій, релігій.

**Сеньйор** (з латин. *senior* – старший) – титул феодалного землевласника у західноєвропейських державах починаючи з середньовіччя; в ширшому значенні сеньйор – це сюзерен (пан) стосовно його підданих.

**Символізм** (з франц. *symbolism* – символ, знак) – течія у мистецтві (літературі, поезії, живописі, музичній творчості, театрі) другої половини ХІХ– початку ХХ ст., яка проголошувала символи головними художніми засобами вираження прихованої і незбагненої сутності явищ. Смысл символічного образу чи твору не є очевидним, необхідні значні знання та духовні зусилля глядачів щоб розгадати його багатозначність. Виник символізм у розпал суспільно-духовної кризи і протиставив себе класицизму, реалізму, натуралізму.

**Синтоїзм** (з япон. синто – шлях богів) – національна релігія японців, яка сформувалася в VI–VII ст. Адепти поклоняються богині сонця Аматерасу, а також іншим божествам, духам (камі), які оживляють всю природу та кожне створіння. Об'єктом поклоніння є імператор, завдяки якому, як вважається, здійснюється зв'язок людей з богами, душами предків. Метою життя в синтоїзмі є здійснення ідеалів предків, з якими японці пов'язують надії на краще земне життя.

**Скепсис, скептицизм** (з грец. *skeptomai* – недовіра, сумнів) – спосіб мислення, при якому незгода з твердженням (висновком) опирається на раціональні докази або методологічні постулати. У науці критика є засобом розвитку ідей, теорій, необхідним поштовхом для формування нових знань.

**Слов'янофільство** (з грец. *philia* – любов) – соціально-політична ідеологія, що виникла в 30-х р. ХІХ ст., в основі якої є ідея духовно-історичної самобутності та особливої творчої спроможності слов'янських народів спільними силами творити власну соціокультурну перспективу, альтернативну до західно-європейської культури та способу життя. Слов'янофільство переплітається з ідеями християнсько-православного вчення та великодержавними ідеями експансивного залучення інших слов'янських народів в цивілізаційну орбіту Росії.

**Соціалізація політична** – це процес засвоєння соціально-політичних знань, цінностей, норм, досвіду, накопиченого попередніми поколіннями, що дозволяє людині (або



групі) орієнтуватися в складних суспільних процесах, робити свідомий вибір у політиці, ставати повноправним учасником політичного життя.

**Совість** (те, що сприяє знанню) – духовно-психологічне джерело людської моральності та культури, регулятор і стимулятор людської поведінки, який оберігає людину від неправди, негідних, егоїстичних вчинків стосовно інших людей. Совість є здатністю людини здійснювати самоконтроль, самостійно брати на себе моральні зобов'язання, вимагати від себе їх виконання.

**Спілкування** – багатоплановий процес розвитку контактів і взаємин людини з іншими людьми, суспільством та світом, породжений потребами спільного буття. Процес спілкування стає можливим за наявності відповідного настрою, моральної готовності, відкритості людини до взаємодії з іншими людьми. Дослідження Дж. Міда встановили важливу роль інтеракційної сторони спілкування у формуванні «Я-концепції» особистості.

**Стиль** (з грец. *stylos* – паличка для письма) – сукупність спільних властивостей та прийомів вираження людиною певної ідеї в різних сферах культурного та суспільного життя. Вирізняють *стиль мислення, стиль життя, стиль мистецтва, стиль мовлення, стиль одягу, стиль поведінки* і т.п.

**Сублімація** (з латин. *sublimatio* – піднесення) – в психоаналізі З. Фрейда один з механізмів психологічного захисту, внаслідок якого сексуальна енергія трансформується і скеровується на соціально значимі цілі та культуротворчу діяльність. За допомогою поняття сублімації здійснена спроба пояснити джерело потенціалу вищих психічних функцій. Так художня творчість, наукова діяльність, філософські та релігійні пошуки енергетично живляться спрямованою в творче русло енергією лібідо.

**Табу** – соціальна заборона на вербальні та інші дії та вчинки. Заборонятися можуть контакти з певними речами, людьми, місцями. Недозволеними можуть ставати певні дії, слова, їжа. Виділяють *комунікативні табу* – вимога уникати певних слів, торкатися певних тем під час спілкування. *Інтерактивні табу* – заборона на певні види спілкування між представниками різних соціальних ролей.

**Творчість** – різновид людської діяльності, яка спрямована на створення якісно нових, неповторних, оригінальних матеріальних і духовних творів. Завдяки творчості людина реалізує себе як індивідуальність, змінює себе і навколишній світ. Сутність творчості полягає не у відтворенні вже існуючих явищ та форм, а у виході за досі відомі межі. Спільними рисами, характерними для будь-якої творчості (без огляду на галузь діяльності) є *ідея, задум, підготовча робота і реалізація задуму*.

**Тероризм** – цілеспрямоване застосування насильства або погрози вчинення злочинних дій окремою особою або групою, шляхом захоплення заручників, підпалів, убивств, тортур, залякування населення з метою змусити органи влади до певних дій (бездіяльності).

**Теорія «спіралі мовчання»** – теорія впливу ЗМІ на громадськість. В її центрі – явище *конформізму*. ЗМІ озвучують пануючу позицію, а більшість людей – конформісти, вони уникають відповідальності і надають перевагу тим ідеям, які поділяють соціальне оточення. Якщо індивід помічає, що його ідеї не є поширеними, то швидше за все він не висловлюватиме їх публічно. Якщо ж людина не висловлює своїх ідей, то швидше за все так само буде чинити її найближче оточення. У результаті думка людини та її односторонній нівелюється під домінуючим тиском ЗМІ. У цьому проявляє себе наростання «спіралі мовчання».

**Тоталітаризм** – ідеологія та стратегія державної політики, що прагне до повного контролю над усіма сферами життєдіяльності суспільства та громадян. Засобами здійснення тоталітарної політики є усунення багатопартійності, насильство щодо опозиційно налаштованих людей та груп, жорстке державне управління економікою, введення цензури в ЗМІ, ущемлення політичних, громадянських, економічних прав та свобод людей. Тоталітарна держава намагається змінити людську природу, взяти під жорсткий контроль її свідомість, думки, прагнення, внутрішній світ. Для цього урізає громадські свободи, усуває прояви вільнодумства, (в системі освіти, науки, культури тощо).

**Трікстер** (з англ. *trickster* – брехун, спритник) – міфологічний комічний персонаж, двійник *культурного героя* або *деміурга*, наділений рисами, зловмисника, хитруна, бешкетника. У деяких народів трікстер є супротивником деміурга. Зусилля трікстера спрямовані на те щоб завадити деміургу творити, доводити справу до успішного завершення. В карнавальній культурі трікстер трансформується на паяца-невдачу, клоуна, об'єкта для висміювання. Усі його дії і намагання є невдалим, кумедним наслідуванням «позитивного» героя і врешті зазнають невдачі.

**Фасилітація соціальна** (з латин. – полегшувати) – підвищення швидкості та продуктивності праці особи внаслідок актуалізації в її свідомості образу іншої людини (або групи), що виступає в ролі спостерігача або суперника. Це явище досліджував Ф.Олпорт у ХІХ ст. Політичний лідер є фігурою, яка стимулює своїх послідовників, підлеглих, конкурентів і суперників до активної діяльності, змагання, боротьби.

**Фасцинація** (з англ. – зачарованість) – спеціально організований вербально-інформаційний вплив, який використовує промовець для повнішого засвоєння слухачами інформації. Йдеться про комунікативну компетентність політичного лідера, його здатність впливати на слухачів інтонацією та ритмом промови, вмінням емоційно зачепити громадян, звертаючись до життєво важливих для слухачів тем, проблем.

**Фундаменталізм** (*fundamentalis* – з латин. той, що лежить в основі) – політична ідеологія, яка опирається на «цінності» традиційної для спільноти релігії. На перший погляд є позитивним те, що мораль і традиції підтримуються владою. Однак в дійсності сподівання на моральне оздоровлення не справджуються. Фундаменталізм перетворює державу та її керівництво в об'єкт релігійного поклоніння.

**Ультиматум** (з латин. *ultimus* – досконалий, вища міра покарання, помста) – комунікативний прийом в дистрибутивних переговорах, завдяки якому сильніша сторона висуває категоричні *вимоги* до опонента, за невиконання яких погрожує застосувати санкції.

**Установка** – психологічна готовність, схильність (здебільшого неусвідомлена) людини сприймати інформацію та реагувати на неї певним прогнозованим чином.

**Установка соціальна** (*attitude*) – це *налаштованість* особи як члена групи до певного способу ставлення та реагування щодо інших соціальних об'єктів (осіб, груп, спільнот, інституцій; соціально-політичних ідей, цінностей); це *ставлення* особи до інших людей, груп, соціальних спільнот. Соціальні установки можуть бути *позитивними* (схвалення, довіра, симпатія, захоплення), *негативними* (недовіра, заздрість, ворожість), *індиферентними* (байдужість).

**Цинізм** (з грец. – вчення кініків) – презирливе ставлення до культури суспільства, до його духовних і особливо моральних цінностей та загальноприйнятих норм поведінки.

**Шантаж** (з франц. *chantage*) – це *протиправне вимагання* дій (поступок, бездіяльності) від опонента, вигідних *ініціатору*, шляхом погроз завдати опоненту значних збитків.

Ініціатор шантажу розраховує, що опонент, розуміючи вкрай негативні наслідки від санкцій в разі опору, погодиться на виконання невігідних або незаконних вимог, як на менше зло.

**Шовінізм** – ідеологія і практика гноблення однією нацією інших народів, в основі якої зверхність, зневага до представників інших національностей, поширення імперської влади на територію інших народів. Ідеологія шовінізму спрямована на обґрунтування насильницького присвоєння територіальних, природних, матеріальних, суспільних, культурних ресурсів на надбань інших націй.

**Modus vivendi** – тимчасова угода.

**Pacta sunt servanda** – угоди повинні виконуватися.

## Перелік рекомендованої літератури

1. Андреев Н.В. Психологическое обеспечение переговорной деятельности сотрудников ОВД в экстремальных условиях // *Н.В. Андреев*. – М. : Академия управления МВД России, 1997. – 72 с.
2. Андреев Н.В. Психологическое обеспечение специальных операций органов внутренних дел по освобождению заложников: метод. рекомендации / *Н.В. Андреев, В.П. Вахов, И.И. Козловский*. – М. : МВД России; Учебно-метод. центр, 1995. – 46 с.
3. Антонян Ю.М. Криминальная психология / *Ю.М. Антонян, В.В. Гульдан*. – М. : Наука, 1991. – 246 с.
4. Анцуров А. Конфликтология : Учебник для вузов / *А. Анцуров, А. Шипилов*. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 496 с.
5. Бандурка А.М. Конфликтология : учеб. пособие для вузов / *А.М. Бандурка, В.А. Друзь*. – Харьков : Ун-т внутр. дел, 1997. – 353 с.
6. Бегьюли Ф. Переговоры : Мастер-класс / *Ф. Бегьюли*; пер. с англ. *Т. Горбольской*. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 224 с.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы / *Э. Берн*. – М., 1988. – 207 с.
8. Варій М.Й. Військова психологія і педагогіка : посібник / *М.Й. Варій, М.М. Козяр, М.С. Коваль*. – Львів : Сполом, 2003. – 214 с.
9. Вашека Т.В. Психологія спілкування : навч.-метод. комплекс / *Т.В. Вашека, І.С. Гічан*. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2006. – 184 с.
10. Гейзінга Й. Homo ludens / *Й. Гейзінга*. – К. : Основи, 1994. – С. 177.
11. Гордієнко В. Психологія особистості в біографіях, подіях, портретах. В. Гордієнко, Л. Коpecь – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2007. – 312 с.
12. Гуменюк Б.І. Дипломатична служба : правове регулювання : навч. посібник / *Б.І. Гуменюк*. – К. : Либідь, 2007. – 224 с.
13. Джонсон Д. Соціальна психологія : тренінг міжособистісного спілкування / *Д. Джонсон*; пер. з англ. *В. Хомика*. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2003. – 288 с.
14. Дюмезиль Ж. Верховные боги индоевропейцев / *Ж. Дюмезиль*. – М., 1986. – С. 235.
15. Жижек С. Возвышенный объект идеологии / *С. Жижек*. – М. : Художественный журнал, 1999. – С. 235.
16. Жижек С. Погляд скоса : вступ до Лакана крізь популярну культуру / *С. Жижек*; пер. з англ. *М.А. Тсомпаніс, С.А., Антонюк*. – Львів : «Каменярь», 2007. – 198 с.
17. Зеленский С.А. Манипуляция массами и психоанализ. Манипулирование массовыми психическими процессами с помощью психоаналитических методик / *С.А. Зеленский*. – СПб. : Изд.-Торговый дом «Скифия», 2008. – 248 с. [Электронный ресурс]. Режим доступа: // <http://psyfactor.org/lib/zel.htm>
18. Карпенко З.С. Аксиологічна психологія особистості / *З.С. Карпенко*. – Івано-Франківськ : Лілея – НВ, 2009. – 512 с.
19. Карпенко З.С. Психологічні ризики біологічного і владно-нарцисичного спричинення соціальної поведінки / *З.С. Карпенко* // Вісник наукового інформаційно-аналітичного центру НАТО Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника / за заг. ред. *О. Білоуса*. – Івано-Франківськ : Симфонія форте, 2009. – Вип. 3. – С. 62-65.
20. Карпенко З.С. Феномен зради в етнічній психології / *З.С. Карпенко* // Етнос і культура. – № 4-5. – Івано-Франківськ : «Плай» ЦІТ Прикарпатського НУ ім. В. Стефаника, 2008. – С. 129-132.
21. Конфліктологія : навч. посіб. : практикум / за ред. *М.П. Гетьманчука, П.П. Ткачука*. – Львів : ЛІВС, 2007. – 307 с.
22. Лиллекер Д. Дж. Политическая коммуникация. Ключевые концепты / *Д.Дж. Лиллекер*; пер. с англ. *С.И. Оснек*. – Харьков : Изд-во Гуманитарный Центр, 2010.

- 298 с.
23. Лозинський О.М. Навчальні матеріали з політичної психології : політичні установки, символізму політиці / О.М. Лозинський. – Вид. друге, випр. і доп. – Львів : ЛДУВС, 2007. – 102 с.
  24. Малкин Е. Политические технологии / Е. Малкин, Е. Сучков. – 2-е изд. – М. : Русская панорама, 2008. – 680 с.
  25. Марков Г.Н. Справочник по конфликтологии, общению и менеджменту / Г.Н. Марков. – СПб. : Альфа, 2000. – 174 с.
  26. Мілош Ч. Поневолений розум / Ч. Мілош. – Мюнхен : Сучасність, 1985. – 340 с.
  27. Морозов А. Психология влияния / А. Морозов. – Харьков : Гуманитарный Центр, 2009. – 560 с.
  28. Одайник В.В. Психология политики : политические и социальные идеи К.-Г.Юнга / В.В. Одайник. – СПб., 1996.
  29. Ольшанский Д.В. Основы политической психологии / Д.В. Ольшанский. – Екатеринбург : Деловая книга, 2001. – 496 с.
  30. Панкратов В. Защита от психологического манипулирования : практическое руководство / В. Панкратов. – 2-е изд. – М. : Психотерапия, 2007. – 2008 с.
  31. Пірен М.І. Основи політичної психології: навчальний посібник / М.І. Пірен. – К.: Міленіум, 2003. – 418 с.
  32. Політологічний енциклопедичний словник. – К., 1997. – С. 478.
  33. Порта Д. Брудні обладки : учасники, ресурси та механізми політичної корупції / Д. Порта, А. Ванучі; пер. з англ. С. Кокізьюка. – К. : К.І.С., 2006. – 302 с.
  34. Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина української держави // Збірн. статей наук. конф. – 29 травня 1995. – К., 1995.
  35. Психологія масової політичної свідомості та поведінки / відп. ред. В.О. Васютинський. – К. : ДОК-К, 1997. – 164 с.
  36. Родлер К. Управление в организациях. Психология труда и организационная психология. – Т. 2: пер. с нем. / К. Родлер, Э. Кирхлер. – Х. : Гуманитарный центр, 2003. – 128 с.
  37. Росс Дж. Переговоры в стиле Трампа : победа в любой сделке / Дж. Росс. – СПб. : Питер, 2008. – 365 с.
  38. Рубин Дж. Социальный конфликт : эскалация, тупик, разрешение / Дж. Рубин, Д. Пруйт, Хе Сунг Ким. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. – 352 с.
  39. Спэнгл М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте / М. Спэнгл, М. Айзенхарт; пер. с англ. О.В. Свинченко. – Харьков. : Гуманитарный Центр, 2009. – 592 с.
  40. Томас Дж. Переговоры на 100% / Дж. Томас; пер. с англ. Ю. Гольдберга. – М. : Эксмо, 2007. – 357 с.
  41. Фрейд З. Я и ОНО / З. Фрейд // Психология масс и анализ человеческого Я. – Москва : ЭКСМО-ПРЕСС, Харьков : ФОЛИО, 1998.
  42. Цюрупа М. Основи конфліктології та теорії переговорів : навчальний посібник / М. Цюрупа. – К. : Кондор, 2004. – 172 с.
  43. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (психология манипулирования) / В.П. Шейнов. – М. : АСТ; Минск : Харвест, 2001. – 848 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://shnurok14.narod.ru/Psih/Hidden.htm>
  44. Щербатых Ю. Как защититься от обмана : практическое руководство / Ю. Щербатых. – М. : Эксмо, 2006. – 288 с.
  45. Штромайер Г. Політика і мас-медія / Г. Штромайер; пер. з англ. А. Орган. – К. : ВД «Киево-Могилянська академія», 2008. – 303 с.
  46. Яковець А.В. Телевізійна журналістика. Теорія і практика / А.В. Яковець. – 2-ге вид., доповнене і перероблене. – К. : ВД «Киево-Могилянська Академія», 2009. – 262 с.

Навчальне видання

Олег Михайлович ЛОЗИНСЬКИЙ

## Політична психологія

Навчальний посібник

Видання третє, доповнене, виправлене

Редактор  
Н.Ю. Шайнога

Макет, комп'ютерна верстка  
ГО «Львівський аналітичний дім»  
тел.: 0979472013; E-mail: lviv-forum@ukr.net

Підписано до друку 05.05.2011 р. Формат 60x84/16.  
Папір друк. Друк на різнографі. Гарнітура Palatino Linotype.  
Ум. друк. арк. 13,49. Обл. вид. арк. 12,67. Тираж 300.

Видавець – Львівський державний університет внутрішніх справ  
Україна, 79007, м. Львів, вул. Городоцька, 26.  
тел.: (032) 233-61-95.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК №2541 від 26.06.2006 р.

Віддруковано ПП «Марусич М.М.»  
Свідоцтво про державну реєстрацію №1252 від 30.12.1996 р.  
Львівська обл., Пустомитівський р-н, с. Зубра,  
вул. Сагайдачного, 17  
(м. Львів, пл. Я. Осмомисла, 5, тел.: (032) 261-51-31).  
E-mail: interprint-m@rambler.ru