

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА
ШЕВЧЕНКА
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

ДИПЛОМНА РОБОТА:

**ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙМАННЯ ЕМПАТІЇ ПОЛІТИЧНОГО
ЛІДЕРА ЯК ЧИННИК ВИБОРУ**

на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «Магістр»
з напрямку «Політична психологія»

Студентки ОКР «магістр»
Михненко Вероніка Юріївна

Науковий керівник:
Кандидат психологічних наук, доцент
Виноградов Олександр Геннадійович

Допустити до захисту в ДЕК
кафедра соціальної психології
протокол № ___ від _____
завідувач кафедри:
доктор психологічних наук, професор
Коваленко Алла Борисівна

(підпис)

КИЇВ - 2021

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕМПАТІЇ ТА ПРОЦЕСУ ЕЛЕКТОРАЛЬНОГО ВИБОРУ	8
1.1 Поняття емпатії	8
1.2 Роль емпатії в політичному лідерстві	15
1.3 Вплив емпатії на оцінку політичних кандидатів	20
1.4 Емпатійна поведінка і стереотипи про кандидатів.....	22
1.5 Негативний вплив емпатії на політичну діяльність	25
1.6 Поняття електорального вибору та основні підходи до його розуміння ...	33
1.7 Робоча модель функціонування електорального вибору.....	38
1.8 Роль емоцій в процесі електорального вибору	41
Висновки до розділу 1	47
РОЗДІЛ 2	48
МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПРИЙМАННЯ ЕМПАТІЇ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА	48
2.1 Методологічні основи дослідження особливостей сприймання емпатії політичного лідера	48
2.2. Психометричні характеристики використаних методик дослідження.....	50
2. 3 Характеристика вибірки дослідження	61
2.5 Планування дослідження	62
Висновки до розділу 2	68
РОЗДІЛ 3	69
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПРИЙМАННЯ ЕМПАТІЇ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА.....	69
3.1 Частотний аналіз оцінки емпатії В. Зеленського.....	69
3.2 Частотний аналіз результатів дослідження емпатії Барака Обама.....	72
3.3 Частотний аналіз оцінки емпатії виступу Ангели Меркель	76
3.4 Частотний аналіз виступу Єлизавети II.....	80
3.5 Загальний аналіз профілів досліджуваних політиків	83

3.6 Кореляційний аналіз сприймання емпатії політичного лідера	88
3.7 Факторний аналіз	94
3.8 Аналіз гіпотез	110
Висновки до розділу 3	112
ВИСНОВКИ.....	114
Список використаної літератури	116
ДОДАТОК А.....	122
ДОДАТОК Б	123
Стимульний матеріал із зверненнями політиків щодо ситуації з пандемією COVID-19	123
ДОДАТОК В.....	126

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світі нині досить вагомим зміни має те, як громадяни обирають політичних лідерів. Часто лідери нового покоління сильно відрізняються від своїх попередників. Так, як ми бачимо на перший план виходять не знання, навички чи кваліфікація кандидата, а зовсім інші несподівані риси. Суспільство повсякчас змінюється. Змінюються його потреби та цінності. Тому у своєму дослідженні ми хочемо визначити, що саме нині впливає на вибір громадян і чи може це бути емпатія політичного лідера до свого електорату.

Ми знаємо багатьох політиків, різні їх прояви, надаємо їм оцінку – і таким чином будуємо з ними певну комунікацію. І тут виникає запитання: а яким чином ця комунікація на нас впливає? Як і чому ми робимо свій вибір?

Одним із політиків, який мав найбільшу популярність серед виборців став Барак Обама. Його популярність навіть отримала назву – «Обамоманія». Багато дослідників вказують на те, що його популярність серед виборців у значній мірі обумовлена його здатністю розуміти та співпереживати своєму електорату. Таким чином, його успіх часто пояснюють саме емпатією.

Наприклад, у 2012 році Б. Обама виступив у штаті Коннектикуті, де відбувався захід пам'яті дітей, які померли під час перестрілки. Багато видань та досліджень вказують на те, що в той день Б. Обама став для багатьох постраждалих своєрідним «цілителем душі». Це була роль, яку Обама раніше взяв на себе після перестрілок в Таскон, штат Аризона, і Аврорі, штат Колорадо, і яку він займав більше десятка разів під час свого президентства у відповідь на насильство із застосуванням зброї, забезпечуючи емоційне розуміння і співчуття країні, відчуває горе.

Нам, як дослідникам, стало цікаво, яким чином емпатія впливає на наш політичний вибір і на сприймання політика загалом.

Відомо, що прихильність до політика може підвищуватися або знижуватися в залежності від того, наскільки успішно він справляється з різними емоційними взаємодіями.

Емпатія - ключовий елемент у безлічі психологічних явищ. Вона грає роль в зниженні упередженості і забобонів, зменшення міжгрупових конфліктів і підвищення довіри. Вважається, що емпатія також є мотивуючим фактором просоціальної і альтруїстичної поведінки і може бути важливим елементом міжособистісних відносин, включаючи інтимність і задоволеність стосунками і подолання труднощів

Об'єкт дослідження: емпатія політичного лідера як чинник електорального вибору.

Предмет дослідження: особливості сприймання емпатії політичного лідера в залежності від особистісних рис і рівня емпатії потенційних виборців.

Для максимальної ефективності у проведенні емпіричного вивчення питання сприймання емпатії політичних лідерів та встановлення її характеристик своїми завданнями у даній дослідницькій роботі ми визначили наступні:

1. Проаналізувати теоретичні основи досліджуваного предмету, вивчити напрацювання вітчизняних і зарубіжних науковців щодо емпатії та її впливу на діяльність політичних лідерів.
2. Охарактеризувати загальні особливості емпатії, її роль у політичній діяльності та політичному виборі.
3. Визначити відмінності у сприйнятті рівня емпатії різних політичних лідерів і тих емоцій, які викликають у виборців їхні звернення у зв'язку з епідемією COVID-19.
4. Емпірично перевірити наявність взаємозв'язку між особливостями сприймання емпатії політичного лідера і диспозиційною емпатією респондентів.

5. Дослідити емпіричні зв'язки між сприйманням емпатії політичних лідерів і особистісними рисами респондентів.

Таким чином, **метою нашого дослідження** стало вивчення особливостей зв'язку особистісної емпатії і рис респондентів з сприйманням емпатії політиків та їхнім політичним вибором.

Наукова новизна нашого дослідження полягає в тому, що подібне емпіричне дослідження вперше проводиться на вибірці українців. Разом із тим, воно дозволяє проаналізувати особливості емпатії серед громадян України, визначити її особливості та характеристики.

Практичне значення даної дослідницької роботи полягає в тому, що при подальшому розширенні та усуненні певних неточностей, дана робота у більш досконалому виконанні може стати хорошою основою для практичної діяльності політичних психологів.

Як-от ми можемо припускати, що результати подальшого вивчення питання в перспективі несуть в собі дані, які можна бути використати задля формування бажаного іміджу політика, оцінки імовірності успішності діяльності політичного лідера, вивчення особливостей електорату та інше.

Теоретичною основою даної роботи виступають: розробки щодо дослідження емпатії різних політичних лідерів, зокрема, дослідження та теоретичне обґрунтування як прикладу емпатичного лідера Авраама Лінкольна, Барака Обами та інших, які були розроблені Колін Шоган, Керолін Падвел та іншими. Разом із тим, ми також проаналізували теоретичну базу щодо особливостей політичного вибору та його взаємозв'язку з емоційною складовою, яка була розроблена М. Брутером. Також у теоретичному аналізі даної проблеми ми використали напрацювання відомих дослідників явища емпатії Д. Мейерса та М. Хоффмана.

Так, Д. Мейерс стверджує, що успішна емпатія забезпечує основу для взаємного визнання, «відносин, в яких емпатичне розуміння інших поєднується з саморозумінням для підтримки морального судження» через культурні,

соціальні та геополітичні кордони. Визначення М. Хоффмана наполягає на тому, що емпатія включає самоусвідомлювану відповідність емоцій. Хоффман також стверджує, що емпатія відіграє важливу роль в моральній свободі. Як біологічна реакція, емпатія може дати моральну мотивацію до дії або судження.

Гіпотеза дослідження звучить наступним чином: особистісна емпатія респондентів має статистично значущий зв'язок з особливостями сприймання емпатії політичних лідерів

Для обробки результатів дослідження було використано якісний та кількісний аналіз: метод кореляційного аналізу (за Пірсоном), факторний аналіз та описові статистики.

Структура роботи: складається зі вступу, 3 розділів (теоретичний, методологічний та емпіричний), висновків, списку використаної літератури, додатків. Загальний обсяг роботи становить 120 сторінок, список використаної літератури включає 64 джерела.

РОЗДІЛ 1

ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕМПАТІЇ ТА ПРОЦЕСУ ЕЛЕКТОРАЛЬНОГО ВИБОРУ

1.1 Поняття емпатії

Слово «емпатія» походить від грецького ἐνπάθος, що означає «пристрасть, страждання, почуття». Емпатію зазвичай плутають або змішують зі співчуттям. У той час як емпатія насправді вимагає відчуття емоцій іншої людини, співчуття тягне за собою почуття співчуття до іншої людини. Різниця в даних термінах може бути описаною у наступному твердженні: «Мені може бути шкода невдалу ситуацію одного, але емпатія зажадала б, щоб я розділив біль мого друга».

Емпатія є відносно новим поняттям в області філософії і психології. Роберт Вішер у «Das optische Formgefühl» у 1873 році вперше надав поняттю «емпатія» психологічного визначення. Він стверджував, що, оскільки твір мистецтва може впливати на м'язові і емоційні здібності суб'єкта, що дивиться, то суб'єкт, таким чином, переживає ці почуття що і якості об'єкта. За допомогою даної теорії він намагався пояснити відчуття задоволення від витвору мистецтва, яке виникає у людини. Таким чином, задоволення від краси можна пояснити як самозадоволення, в якому теза і об'єкт злиті воедино.

Для пояснення цього явища у своїй роботі Р. Вішер використовував термін "feeling-in", який потім надав основу для емпатії як концепції. Як і більшість німецьких мислителів того часу, теорія Вішера виходила з кантівської філософії і уявлення про те, що краса виходить від спостерігача, а не від самого об'єкта.

Німецький філософ Теодор Ліппс розробив більш складні концептуальні рамки для *foreign-fühlung*. Його аналіз перемістився від естетичного фокуса

Віщера до більш комплексного дослідження філософії гуманітарних і соціальних наук.

У 1909 році слово «емпатія» запустив у вжиток англійський психолог Едвард Тітченер як переклад німецького *einfühlung*. Тітченер ввів новий термін, бо він хотів знайти слово, яке відрізнялося б за значенням від співчуття.

До середини двадцятого століття, з появою «карти симпатії» та інших форм афективної комерціалізації, первинне визначення симпатії зникло з ужитку, так як воно стало асоціюватися з (іноді поблажливим) актом співчуття іншій людині. Тим часом, з розвитком психоаналізу та психотерапії в Європі, Північній Америці та в інших місцях в цей період емпатія виникла «як когнітивне розуміння почуттів інших, а не як їх поділ».

Слідом за Зігмундом Фрейдом на співчуття посилалися психотерапевти, такі як Карл Роджерс, засновник «гуманістичної психології», як на «здатність терапевта входити в емоційне життя пацієнта і жити в ній з співчуттям, але також і з об'єктивністю». К. Роджерс описав три суттєві особливості емпатійного процесу: важливість збереження психологічної дистанції між тим, хто виявляє емпатію, і тим, на кого вона спрямована, наявність в емпатії співпереживання, а також динамічний процес, а не статичний характер феномена емпатії

Хоча концепція співчуття з часом зникла в основних філософських колах, емпатія процвітала в рамках вивчення людської психології. Є два загальних дослідження траєкторії в психології, які зосереджені на емпатії. Один з них - чуйна точність, яка намагається виміряти, наскільки точно люди можуть сприймати емоції іншої людини. Інша традиція фокусується на вимірі емпатії і на того, як емпатія впливає на індивідуальний моральний розвиток.

Недавня психологічна робота над емпатією привела до більш точних концептуальних визначень. Наприклад, в психологічних дослідженнях проводиться відмінність між «емоційним зараженням» і емпатією.

Емоційне зараження відноситься до аналогічної емоційної реакції в результаті обміну досвідом. Якщо інші кіноглядачі почнуть плакати під час сумного фільму, я можу плакати. Це пов'язано не з емпатією, а з емоційним зараженням. Емпатія вимагає непрямого обміну емоціями. У психології це явище широко відоме як «афективна емпатія».

Таким чином, дане поняття передбачає, що має відбутися когнітивне визнання ситуація іншої людини. Для пояснення цього явища можна навести наступний приклад: мати може відчувати щастя, коли вона бачить, як її дитина розважається. Але це тільки чуйний досвід, якщо вона емоційна реакція викликається тим же тригером, який зробив її дитину щасливою.

Американський психолог Мартін Хоффман розробив власну теорію емпатії та її формування, яке використовують і досі. Також він займався дослідженням взаємозв'язку емпатії та моральної поведінки. Його теорія наполягає на тому, що емпатія включає самоусвідомлювану відповідність емоцій. Тобто емпатія відбувається тоді, коли усвідомлюємо її. М. Хоффман також стверджує, що емпатія відіграє важливу роль в моральній свободі. Як біологічна реакція, емпатія може дати моральну мотивацію до дії або судження. Хоча це зазвичай розглядається як стимул до моральному поведінню чи вибору, емпатія може також допомогти в розвитку моральних принципів, таких як справедливість і рівність.

Інший дослідник емпатії - Д. Мейерс стверджує, що успішна емпатія забезпечує основу для взаємного визнання, «відносин, в яких емпатичне розуміння інших поєднується з саморозумінням для підтримки морального судження» через культурні, соціальні та геополітичні кордони.

Однак емпатія також відрізняється від почуттів на основі її більш сильного елемента ідентифікації або «погляду на перспективу», тобто процесу «уявного переживання почуттів, думок і ситуацій іншої людини». Цей процес погляду на перспективу, в свою чергу, задуманий як важливий компонент позитивної соціальної трансформації, яка визнає і поважає суб'єктивність і

свободу дій інших і зіставляє репресивні ієрархії влади через геополітичні кордону.

Однак вважається, що емпатія включає в себе щось більше, ніж просто процес уявної реконструкції через що несе в собі емоційного заряду. Справді, це радикально «тривожний» емоційний досвід емпатії, який розглядається як потенційно породжує як особисті, так і соціальні зміни. За допомогою встановлення емпатичних ідентифікації з тими, хто знаходиться в іншому положенні по відношенню до себе, існує можливість того, що привілейовані суб'єкти зазнають радикальну трансформацію в свідомості, яка змусить їх не тільки реагувати на переживання «іншого» з великим розумінням і співчуття, але також і визнання їх власного співучасті в транснаціональних ієрархіях влади. Саме тому важливим є розуміння емпатії не тільки на особистісному рівні, однак також крізь призму культурних та транснаціональних підходів.

Меган Болер, наприклад, пропонує підхід до транснаціональних емпатичних взаємодії, який «радикально змінює своє саморефлексивне розуміння владних відносин» і дозволяє «визнати себе залученим в соціальні сили, які створюють клімат перешкод, з яким повинен протистояти інший».

У своїй роботі К. Падвелл вказує, що «емпатичні зв'язки в культурних і геополітичних контекстах» можуть виникати через визнання «нашої фундаментальної дискурсивної і соціальної взаємозалежності», тобто «того, як ми постійно впливаємо один на одного і формуємо умови один одного», діями і переживаннями, хоча і нерівномірно і часто із застосуванням насильства». Ця емпатія, не може бути викликана плоским розмежуванням влади між різно розташованими суб'єктами або заплутаним співучастю "привілейованих" суб'єктів в підтримці ієрархій, а може бути викликана розвитком нашого розуміння того, як такі відносини влади діють і формують наші багаторівневі зустрічі один з одним таким чином, що це говорить як про «радикальних складнощі, так і про радикальне борг».

Однак явище емпатії є досить багатограним, тому дослідники приділяють значну увагу його віковим особливостям.

Так, для прикладу, є деякі суперечки про те, коли люди починають проявляти емпатійну поведінку. Деякі дослідження показують, що немовлята можуть емоційно реагувати на страждання інших. Однак загально прийнято вважати, що емпатія розвивається з віком. Емпатія також посилюється з віком (наприклад, це показують результати дослідження Еріксона), хоча результати дослідження О'Браена та інші вказують на те, що її зростання може бути нелінійним протягом усього життя. Коли люди переходять від підліткового віку до зрілого, вони будують дедалі складніші когнітивні уявлення про емоційні почуття інших людей. Дружба, виховання дітей та стосунки на робочому місці можуть посилитися розвиток емпатії. Очікується також, що освіта сприятиме груповому співпереживанню через життєвий досвід поширені в шкільних умовах. Якість і кількість контакту з іншими групами, ймовірно, будуть вищими в школі, ніж в інших контекстах. Крім того, старші американці та ті, хто досяг вищого соціально-економічного статусу завдяки освіті, можуть відчувати меншу конкуренцію на робочому місці. [стаття Cigdem V. Sirin «Соціальні причини та політичні наслідки групової емпатії»].

М. Хоффман також зробив власну теорію, яка включає в себе стадії розвитку емпатії у дітей. .

1-я стадія (0 - 1 рік) Глобальна емпатія. Немовля розділяє реакції інших неусвідомлено. Напевно ви помічали, як одна дитина, почувши плач іншої, починала і сама кричати.

2-я стадія (1 - 2 роки) Егоцентрична емпатія. Малюк вже розуміє емоції інших, але шукає вихід, звичний для себе в подібній ситуації. Наприклад, якщо він побачить, як поруч вдариться і заплаче інша дитина, малюк почне кликати свою маму, адже йому мама завжди допомагає.

3-тя стадія (2 - 3 роки) Співчуття до переживань інших. Дитина подорослішала і здатна розуміти емоції інших, а також розділяти їх. Тепер вона

тонше сприймає почуття, до того ж розширився її словниковий запас, який дає можливість словесно висловити співпереживання. Якщо мама забилася, дитина може її пошкодувати, втішити добрим словом, погладити місце забитого. Таким чином малюк вже здатний співчувати і намагатися допомогти.

4-я стадія (після 3-х років) Співчуття до загального стану іншої людини. Ця стадія настає тоді, коли дитина вже відчуває себе самотійною особистістю, окремою від навколишнього світу. Вона сприймає чужий біль не просто як миттєву проблему, а замислюється про причини її появи. Дитина здатна співпереживати і шукати шляхи допомоги.

Загалом вплив емпатії на функціонування особистості підтвердженні не тільки теоретично. Нейробіологічні дослідження зміцнили роль емпатії в людській поведінці. Наприклад, магнітно-резонансна томографія показала, що мозок реагує аналогічно, коли суб'єкт дійсно відчуває біль або вважає, що хтось ще в кімната відчуває біль. Наукове відкриття нейронних механізмів, які опосередковують емпатія, сприяє загальноприйнятій висновку, що емпатія відіграє фундаментальну роль в людському соціальній взаємодії і реакції. [стаття Шоган].

Емпатія - ключовий елемент у безлічі психологічних явищ. Вона грає роль в зниженні упередженості і забобонів, зменшення міжгрупових конфліктів і підвищення довіри. Вважається, що емпатія також є мотивуючим фактором просоціального і альтруїстичної поведінки і може бути важливим елементом міжособистісних відносин, включаючи інтимність і задоволеність стосунками і подолання труднощів.

Незважаючи на те, що емпатія досліджувалася і вивчалася психологами протягом десятиліть, немає широкого згоди за єдиним визначенням конструкції. Деякі дослідники розрізняють два компонента емпатії: когнітивний компонент, який включає в себе здатність індивідуума ідентифікувати, розрізнити або розуміти стан іншої людини - здатність приймати чужу точку зору, і афективний компонент, який включає в себе здатність ділитися

емоційним досвідом іншої людини. Однак існує згода в тому, що емпатичних комунікація включає в себе чуйні повідомлення про емоційні потреби іншої людини, особливо в тих випадках, коли людина намагається втішити або підтримати людину, яка потрапила в скрутне становище.

Визнання або відчуття емоційного стану іншої людини є лише першим кроком. На додаток до виявлення і розуміння емоційного стану людини, що потрапила в скрутне становище, можна відобразити ці емоції назад до людини, яка потрапила в скрутне становище, а також кому-мініатюрні резонансні повідомлення, щоб змусити людину, яка потрапила в скрутне становище, відчувати себе краще.

Таким чином, емпатія може включати в себе не тільки сприйняття перспективи (пізнання) і емпатичних турботу або емоційне зараження (афект), а й комунікативну сприйнятливність (поведінку).

Однак для більш глибокого розуміння емпатії варто також розглянути механізми емпатії.

Функціональний механізм емпатії, за визначенням А. П. Сопікова, це якийсь спосіб аналогового моделювання суб'єктом об'єкта, на який спрямована емпатія. .

За твердженнями іншого дослідника - Е. Я. Басін специфічними для емпатії механізмами вважає проєкцію та інтроекцію, у той же час він розглядає ідентифікацію розглядає як результат цих процесів. Проєкція визначається Е.Я.Басіним як уявне перенесення реального або уявного «Я» в ситуацію об'єкта, в результаті чого реальне «Я» ідентифікується з образом об'єкта і стає тотожним «Я - образу», встав на точку зору уявного «Я». Одночасно з проєкцією існує і нерозривно пов'язаний з нею процес інтроекції, тобто перенесення уявного «Я» в реальні обставини суб'єкта. Таким чином, механізми проєкції і інтроекції пов'язані з умовною ситуацією, спрямовані на перетворення системи «Я».

Разом з тим, Е.Я.Басін відзначає і наявність механізмів, які служать для подолання деякого опору з боку реального «Я» через «розщеплення» єдиного «Я» і освіти системи - «Я» - реального і уяви «Я». Уявна «Я» має бути привабливо для суб'єкта, тільки в цьому випадку можливий процес творчості і емпатії, який передбачає успіх і задоволення процесом творчості.

Поділяючи погляди Е.Я.Басіна на емпатію як здатність формувати «Я-образи», стаючи на позицію цих «Я» і розглядаючи проекцію-інтродекцію як специфічні механізми емпатії, а ідентифікацію як результат цих процесів, Л.Н.Большунова (2000) визначає вищеназвані механізми як компоненти емпатії. Автором розглядаються особливості ідентифікації з антропоморфізованими об'єктами, просторово-часовими, ритмічними структурами. Якщо проекція це винесення «Я» за межі реальної ситуації в уявну, то умови проекції припускають дії «Я» з уявною, умовною природою об'єкта. В акті інтродекції, як протилежно направленому процесі, «Я» має справу з реальними об'єктами, що мають умовну природу.

1.2 Роль емпатії в політичному лідерстві

Емпатія в політичній діяльності лідера займає вагоме місце, оскільки часто саме вона визначає успішність його діяльності. Так, емпатія відіграє наступні ролі в діяльності політичного лідера.

Перш за все, емпатія дозволяє політику бачити повну картину. Якщо розглядати емпатію, не тільки як емоційну, але і як когнітивну характеристику, то можемо припустити, що саме вона дає можливість скласти до купи соціально-політичні явища та реакції. Таким чином, у кінцевому результаті ми бачимо не тільки саме явище, але його різноманітні характеристик. Емпатія забезпечує усесторонній огляд ситуації, таку собі її 3d-проєцію.

Серед відомих політичних діячів, Аврама Лінкольна називають найбільш емпатійним лідером. Шістнадцятий президент США зробив значний вклад в

історію розвитку та формування своєї країни. Найбільше президент запам'ятався саме боротьбою із рабством в Америці. Американська докторка політичних наук Колін Шоган вказує на те, що Лінкольн мав високу здатність до співчуття протягом усього свого життя. Ця схильність виділяла його серед інших політичних діячів його часу, а також вирізняє його серед президентів протягом всієї американської історії.

Відомий американський історик, який вивчав життя та діяльність Лінкольна зауважив, що в юності той був «схожий на раба свого батька», оскільки він був змушений працювати на сусідів і здавати всі гроші, які він заробив. Юрист Вільям Херндон прокоментував, що виступ Лінкольна на суді в Пеорії, де він виступив проти законотвердження рабства в штатах Канзас і Небраска, відрізнялося від інших, тому що звучало від того, хто сам піддався насильству. Причина цього, за словами Херндона, в тому, що Лінкольн відчував, що в дитинстві з ним погано поводитися, і міг ідентифікувати себе з тими, хто знаходиться в подібній ситуації. Херндон прийшов до висновку, що після 1854 Лінкольн став «повіреним для всіх рабів». У цьому сенсі Лінкольн вмів співчувати рабам. Габор Борітт прийшов до висновку, що Лінкольн ідентифікував себе із «забитою чорною людиною».

Представляти всю націю - завдання неможлива, але саме емпатія може дозволити президенту зрозуміти скрутне становище інших, яких він не знає близько. Будучи президентом, Лінкольн прочитав лист молодій жінці, батько якої загинув під час громадянської війни і яка після його смерті впала в похмуру депресію. Емпатія дозволила Лінкольну зрозуміти значення страждань жінки і не недооцінювати його. Його серйозний розгляд листа також вказує на те, що Лінкольн вважав, що таке листування дає важливу інформацію про вплив війни та громадській думці з приводу неї.

Емпатія має на увазі загальний емоційний досвід і близьке розуміння один одного. Такі знання можуть виявитися незамінними у великій

демократичній республіці, де виборні посадові особи повинні робити вибір, який представляє ціле, без підтримки тісних відносин з урядом.

По-друге, емпатія сприяє політичному прогнозуванню.

Лінкольн не просто володів стратегічним розумом, хоча і досяг успіху в політичних розрахунках. Навіть будучи політичним новачком, з емпатією, яка була його провідником, Лінкольн мав здатність інтуїтивно розуміти мотиви своїх співрозмовників. Будучи членом законодавчого органу штату Іллінойс, Лінкольн виявив надприродну здатність прогнозувати свою опозиційну стратегію. Після того, як він покинув законодавчий орган, його колишні партійці-віги закликали його допомогти визначити подальші кроки демократів і їх реакцію. Хелен Нікола, дочка особистого секретаря Лінкольна, помітила, що "Головний дар політичного прогнозування Лінкольна був обумовлений його емпатією ... яка дала йому владу з вражаючою точністю передбачати, що його опоненти, швидше за все, зроблять".

Коли Лінкольн почав проявляти цю майстерність, він протягом короткого періоду часу займався політикою; політичний досвід не дозволяв йому зрозуміти, як будуть діяти його противники. Швидше, дар Лінкольна виходив зсередини. Він був досить розумний, щоб стратегічно використовувати свої емоції, але джерелом його знань була емпатія, те, з чим він, ймовірно, народився - рідкісна якість політичного керівництва, яка вносить вклад в саму суть його величі».

По-третьє, емпатія дозволяє перетворити потенційних ворогів у союзників.

Співчуття Лінкольна зіграло вирішальну роль в його політичній проникливості з кількох причин. Перш за все Лінкольн розумів, що співчуття може перетворити супротивників у прихильників. «Команда суперників» Гудвіна - це розгорнуте пояснення того, як Лінкольн перетворив своїх «суперників» в свою незамінну «команду». Після того, як Лінкольн став президентом в 1860 році, він знав, що переміг інших, у яких було більше

досвіду, ніж у нього. Він міг прийняти зарозумілість і створити грізних політичних ворогів. Замість цього він погладив зранене его і придбав кількох політичних союзників. Лінкольн протягом всієї своєї кар'єри перетворював своїх ворогів в своїх прихильників.

Відносини Лінкольна з Едвардом Бейкером, Норманом Джаддом, Джоном Палмером, Шайлер Колфакс і Горацієм Грилі ілюструють його чуйне майстерність. Можливо, найбільш вражаючим проявом співчуття був Едвін Стентон. Після того, як в 1855 році Стентон ясно дав зрозуміти, що вважав Лінкольна талантами юриста недостатніми і що його зовнішність нагадувала «мавпу», не очікувалося, що президент Лінкольн буде асоціюватися зі Стентоном. Але, усвідомлюючи його неймовірну трудову етику і стійкість, Лінкольн вибрав Стентона своїм військовим секретарем і встановив з ним симбіотичні і взаємодоповнюючі відносини. Лінкольн знав, що у Стентона вистачило сміливості приймати важкі рішення, які йому доводилося приймати, і використовував іноді садистські нахили Стентона з користю. Глибока зв'язок між двома чоловіками стала можливою завдяки співчуттю Лінкольна.

По-четверте, емпатія полегшує і заохочує проникливу риторику.

Молода людина, яка чула виступ президента Лінкольна в Огайо, зауважила, що «бачити Лінкольна означало відчувати його близькість до нього». Поет і аболіціоніст Джеймс Рассел Лоуеллоб зауважив, що, коли Лінкольн говорив, «здавалося, що люди вголос прислухаються до їх власних думок». Емпатія дозволяє говорити ідентифікувати найбільш переконливі емоційні аргументи для своєї аудиторії, які Аристотель класифікує як аспатоз в своїй риторичі.

Рональд К. Уайт зауважив, що більш пізні президентські промови Лінкольна відображають його «велику готовність використовувати емоції, щоб торкнутися найглибші почуття своєї аудиторії». Емпатія - особливо важливий компонент другого інавгураційного звернення Лінкольна. Пропозиція «Обидва читають одну і ту ж Біблію і моляться одному і тому ж Богу; і кожен волає до

Своєї допомоги проти іншого» - це спроба Лінкольна змусити жителів Півночі та Півдня зрозуміти загальну традицію, яка об'єднувала їх. За самою своєю конструкцією промови уважний слухач повинен був поставити себе на місце іншого. Саме тому Лінкольн не сказав: «Жителі Півночі і Півдня читають одну і ту ж Біблію і моляться одному і тому ж Богу».

Використане Лінкольном слово «обидва» змушує слухача дивитися в серце свого опонента. Разом із тим, політик не говорив у своїй промові про інавгурацію, він навпаки, віддалявся у виступі від неї, навіть не використовував займенник «Я», щоб підкреслити спільність справи. Тема другої інавгурації - причина громадянської війни і те, що має статися, щоб відновити націю - роль президента повністю відсутня. У цьому сенсі Лінкольн продемонстрував емпатію, просто сказавши слова, які потрібно було сказати. Але завдання Лінкольна падає на його слухачів; він не висловлює ясності в своїй риторичі. Істинне розуміння самого міцного співчутливого указу Лінкольна вимагало примирних дій: «Не злість ні на кого; з благодійністю для всіх; з твердістю в правді, як Бог дає нам бачити правду, давайте прагнути до завершення справи, в якому ми знаходимося ... ».

Риторика турботи, співчуття і співчуття зіграла вирішальну роль у політиці президентів США. Як стверджує Кетрін Вудворд, «політична доля Джорджа Буша, Білла Клінтона і Джорджа Буша» була заснована на «національному дискурсі співчуття». Для Білла Клінтона емпатична крилата фраза «Я відчуваю вашу біль» була незмінно успішним способом політичної риторики. Під гаслом «жалісливого консерватизму» республіканська партія вміло «привласнила риторику почуттів, яка так сильно асоціювалася з демократами». Як зазначає Вудворд, «президентська гонка 2000 року часом здавалася зазначеної змаганням між Елом Гором і Джорджем Бушем в тому, хто може претендувати на звання найбільш жалісливого».

Яскравим прикладом того, як емпатія впливає на політичну риторику є і передвиборча кампанія Барака Обами. Окрім цього, Керолін Падвел, автор

«Транснаціональної емпатії» стверджує, що в риториці Обама гармонійно поєднана емпатія та надія. Дослідник підкреслює, що послання американського президента звучало як «Я відчуваю вашу надію». У цьому посланні Барак Обама зумів вкласти завдяки емпатії і розумінню переживань та сподівань американців про соціальну справедливість, яку вони в той час жадали.

Як пише Обама в своїх других мемуарах «Сміливість надії: думки про звільнення американської мрії»: «Почуття емпатії визначає мій особистий моральний кодекс і служить «орієнтиром для моєї політики». Також він стверджує, що «дефіцит емпатії» характеризує соціальне і політичне життя нації, і закликає американців розвивати більш співчутливе ставлення до тих, хто знаходиться в менш сприятливому положенні, ніж вони.

Б. Обама стверджує, що емпатія - це не просто «заклик до співчуття і милосердя», а, скоріше, щось «більш вимогливе, заклик встати на місце когось іншого і дивитися його очима». Спонукаючи людини поглянути на світ під іншим кутом зору, емпатія не тільки дає людині краще розуміння ситуації і почуттів інших, але також вимагає визнання загальної людяності та рівності.

Таким чином, риторика Обама побудована на використанні уяви, яка міцно пов'язує воєдино емпатію і надію як бажання-почуття. Тобто значення і використання цих обох афектів кореняться в можливостях уяви: щоб проявити емпатію, потрібно спробувати уявити собі, як бути іншим, випробувати те, чого у нього може не бути або чого ніколи не буде, випробувати себе. У свою чергу, щоб знайти надію, людина повинна вміти уявити собі та іншим майбутнє, відмінне від існуючого стану речей.

1.3 Вплив емпатії на оцінку політичних кандидатів

Дослідження показують, що виборці оцінюють риси і характеристики політичного кандидата по двом вищим вимірах: одне стосується інструментальних рис, пов'язаних з виконанням роботи (наприклад,

компетентність, інтелект), а інше - більш соціально-емоційних або міжособистісних чорт (наприклад, емпатія, теплота) відрізняє риси лідерства / компетентності, які формують більш "засноване на продуктивності" вимір, від рис цілісності / емпатії, вимірювання "міжособистісного характеру". Аналогічно, Ран, Олдріч, Боргіда і Салліван роблять відмінність між "орієнтованими на завдання" рисами, які мають професійний компонент, і "соціально-емоційними" рисами, які є особистісними або характерно-орієнтованими. Риторика, яка є емпатичним і емоційно розуміє, ймовірно, впливає на оцінки в соціально-емоційному вимірі. Тобто, у вищій мірі співчуваючі повідомлення кандидата повинні вказувати на те, що він володіє соціально-емоційними рисами, такими як теплота, співчуття і чутливість.

Але до якої міри такі міжособистісні риси, як співпереживання, впливають на загальну оцінку виборцем політичного кандидата? Робота в галузі соціальної психології вважає, що теплота і емпатія грають вирішальну роль в повсякденних міжособистісних відносинах. Нам подобаються люди, які володіють міжособистісною теплотою і емоційним розумінням. Дослідження в галузі політології також знаходять міжособистісні теплі риси важливими, коли виборці формують враження про політичні кандидатах, хоча докази цього неоднозначні. Деякі дослідження показують, що соціально-емоційні риси не розглядаються і не зважуються так сильно, як інструментальні риси, як компетентність і ефективність, в той час як інші роботи стверджують, що соціально-емоційні риси, як емпатія і теплота так само важливо, якщо не більш важливо.

Якщо на оцінку кандидата дійсно впливає сприйнята теплота кандидата, то спілкування і співчуття колишнього кандидата повинні бути корисні для тих, хто балотується на посаду. Зрештою, політики часто мають реагувати на розстроєні виборці або проблемних виборців, а політичні експерти визнають, що для кандидатів важливо виявляти теплоту і співчуття до виборців на передвиборному шляху.

Таким чином, вміння точно передбачати емоційний стан інших і відображати емоційне розуміння у відповідь на них, не виглядає цинічним або маніпулятивним, буде вигідно в політичному контексті, покращуючи імідж кандидата і підвищуючи ймовірність того, що виборці проголосують за цього кандидата.

1.4 Емпатійна поведінка і стереотипи про кандидатів

Для нашого дослідження важливо розуміти як емпатійна поведінка політичних лідерів чи кандидатів може впливати на їх виборців, а також те, як виборці сприймають їхню поведінку. Для того, щоб краще це зрозуміти ми звернулися до дослідження, яке було проведено Р. Рестором та В. Оттатібом, в ході якого вивчалось вплив емпатії на оцінку політичних кандидатів.

Дослідники встановили, що оведінка кандидатів не розглядається і не оцінюється виборцями ізольовано. Минулі дослідження показують, що про поведінку політичних кандидатів часто судять по тому, наскільки вони підтверджують або порушують культурні стереотипи. Наприклад, ефект від участі в негативній передвиборчій кампанії у кандидатів-чоловіків відрізняється в порівнянні з кандидатами-жінками.

Аналогічним чином, виборці дотримуються стереотипних уявлень про двох основних політичних партіях, включаючи припущення про "власності" і припущення про особистісні якості членів партії . Такі стереотипи, пов'язані з підлогою кандидата або партією-кандидатом, можуть пом'якшити вплив емпатичних комунікації на оцінку кандидата.

Жінкам, які балотуються на політичні посади, часто доводиться стикатися зі стереотипними уявленнями про те, якими рисами вони володіють (або не володіють) і з якими питаннями вони можуть (або не можуть) впоратися як обране посадова особа. Це може створити дилему для політичних кандидатів-жінок, коли мова йде про прояви емоційної емпатії. З одного боку, стереотипні

риси, пов'язані з жінками (наприклад, теплота, емпатія), не обов'язково є ключовими рисами, що асоціюються з політичними діячами, які, навпаки, мають більш чоловічий або інструментальний характер (наприклад, сила, рішучість).

Таким чином, жінки можуть відчувати необхідність принизити свої стереотипні жіночі риси (наприклад, емпатію) і підкреслити більш чоловічі риси, щоб відповідати очікуванням суспільства від того, яким є політичний лідер.

Однак, з іншого боку, жінки можуть бути особливо уразливі до нападок з боку політичних опонентів, які кидають їм виклик в зв'язку зі стереотипними жіночими рисами. Кандидат-жінка може бути піддана більш жорсткою оцінкою, якщо нападки, засновані на ознаках, свідчать про те, що вона не втілює жіночі або чуйні риси, які зазвичай очікуються від жінок. Отже, на судження виборців про кандидатів-жінок в значній мірі впливає те, наскільки емпатійними вони їм здаються.

Разом із тим формування уявлення про оцінку кандидатів може відрізнитися при порівнянні кандидатів-жінок і кандидатів-чоловіків.

У ході емпіричного дослідження було також встановлено, що на уявлення про кандидатів та оцінку їхньої емпатії можуть впливати стереотипи про партію кандидата та партійні ефекти емпатичних комунікації.

Виборці часто дотримуються стереотипів щодо основних політичних партій та їх членів. Часто передбачається, що демократи володіють великим досвідом в області політики, пов'язаної з соціальним забезпеченням, в той час як республіканці, як передбачається, мають великий досвід в області національної безпеки і бізнесу. Аналогічним чином, демократи стереотипно сприймаються як володіють соціально-емоційними рисами, такими як співчуття і співчуття, в той час як республіканці сприймаються як володіють більш інструментальними рисами, такими як сила і твердість. Ці стереотипні уявлення певною мірою відображають гендерні стереотипи чоловіків і жінок.

Отже, прояв емпатії до виборця має відповідати стереотипу Демократичної партії, а не типового республіканця. Таким чином, точно так же, як стать кандидата може пом'якшувати вплив емпатії кандидата на оцінку виборців, членство кандидата в партії також може пом'якшувати вплив емпатії кандидата на оцінку виборців цього кандидата.

Варто також зазначити, що емпатія має гендерні відмінності також. Так, зазвичай представники жіночої статі частіше проявляють свою емпатію, у той час як чоловіки віддають перевагу приховувати власні емоції та емпатію загалом. Це підтверджують як закордонні, так і вітчизняні дослідження.

Айзенберг і Леннон, проводячи всеосяжний огляд дослідних робіт в даній області, виявили, що чим більше очевидно було, що тест вимірює рівень емпатії, тим менші гендерні відмінності виявлялися. Наприклад, серйозні відмінності спостерігалися в дослідженнях з використанням шкал, де обстежуваний повинен був повідомити, наскільки емпатичним він прагне бути, порівняно скромні відмінності - у дослідників, які використовували шкали, де треба було повідомити про свої почуття після переживання певної емоційно насиченою ситуації, а в роботах , в яких використовувалися вимірювання фізіологічних показників або мімічних реакцій, відмінностей взагалі не було виявлено.

Інакше кажучи, подібні спостереження можуть означати, що чоловіки не бажають, щоб оточуючі бачили їх емпатичним, тому що це не відповідає гендерної ролі. Турбота і ласка - це важливі частини жіночої гендерної ролі.

Таким чином, чоловіки не гірше за жінок здатні визначати почуття інших і внутрішньо співпереживати їм, але вони зацікавлені в тому, щоб оточуючі ніяк не помітили цього за їхньою поведінкою. В першу чергу вищесказане відноситься до чоловіків, які є прихильниками традиційної гендерної ролі і, отже, вважають емпатійну чуйність якістю, що не узгоджується з цієї гендерної роллю.

1.5 Негативний вплив емпатії на політичну діяльність

Не дивлячись на те, що зазвичай емпатію вважають позитивним явищем у політичному середовищі, тим не менш воно може нести також і так би мовити «негативний відтінок». Ми маємо на увазі, що емпатія може також стати причиною напруження у соціальному середовищі з приводу політичних питань. Одним із прикладів такої ситуації може стати наростання партійної соціальної поляризації.

Під партійною соціальною поляризацією ми маємо на увазі процес глибокого розшарування суспільства або посилення відмінності в положенні соціальних груп в такий спосіб, що утворюються два соціальні полюси, у нашому випадку, щодо партійної приналежності. Яскраве вираження це явище має, наприклад, в США.

Так, результати багатьох досліджень показують, що за останні два десятиліття спостерігається помітне зростання партійної соціальної поляризації, в результаті чого вчені змушені шукати рішення партійних конфліктів. Психологія міжгрупових відносин визначає емпатію як один з ключових механізмів, що зменшують міжгрупові конфлікти, а деякі вважають, що відсутність емпатії сприяє партійної поляризації. Проте, емпатія може не завжди відповідати цій обіцянці.

Як показують дослідження Е. Сіманс, С. Кліфорда та Дж. Кіркланда, на практиці емпатія може стати основою упередженого ставлення до власної групи і може насправді посилити політичну поляризацію у суспільстві.

Дані дослідники провели дослідження, в ході якого вони використовуючи велику національну вибірку, продемонстрували, що більш високий рівень диспозиційної емпатії пов'язаний з більш високим рівнем афективної поляризації.

По-друге, використовуючи експериментальну схему, дослідження показує, що люди з високим рівнем емпатії виявляють велику партійність в

оцінці спірних політичних подій. Взяті разом, дані результати вказують на те, що, всупереч поширеним думкам, більш високий рівень емпатії до диспозиції фактично сприяє партійній поляризації.

Дане дослідження ґрунтується на тому, що Сполучені Штати переживають драматичне зростання партійної соціальної поляризації, що стало очевидним завдяки гіперпартійності, яка проявилася в ході президентських виборів 2016 року. Поділ не обмежується справедливими відмінностями в політичних уподобаннях, соціальною та психологічною прихильністю індивідуумів до своїх політичних партій, емоційними реакціями і забобонами, які пронизують найрізноманітніші думки і моделі поведінки.

Індивідууми мають все більш негативні настрої по відношенню до протилежної партії, відмовляються від контакту з позапартійними перспективами, відкидають соціальну взаємодію з позапартійними членами, а також перешкоджають реалізації громадянських прав тих, хто дотримується протилежних поглядів.

Зростаюча партійна поляризація сприяла виникненню законодавчого глухого кута, зниження рівня довіри до уряду і навіть звинуваченням в неполітичній діяльності. У той час як розкол партійної ідентичності є релятивістським новим явищем, соціальні ідентичності, такі як расова та етнічна приналежність, довгий час були спірними.

Одним з найбільш обіцяючим рішенням міжгрупових конфліктів вважається емпатія - або обмін чужими поглядами або емоціями.

Наприклад, недавні психологічні дослідження показують, що почуття емпатичної турботи про члена групи, яка піддається стигматизації, наприклад, про безпритульного або жертві СНІДу, може знову викликати стигматизацію і забобони.

Інші дослідження також показали, що емпатія до расових і етнічних груп може викликати більш широкую підтримку політики в області цивільних прав,

яка спрямована на захист іммігрантів і підозрюваних в тероризмі, які не мають документів.

Можливо, надихнувшись цим дослідженням, тодішній сенатор Барак Обама визначив саме «дефіцит емпатії» як корінь багатьох проблем в американській політиці. Якби американці могли зрозуміти почуття і перспективи своїх опонентів, можливо, вони змогли б знайти більше спільного і викликати партійний інтерес.

Але в той час як емпатія може мати потенціальним рішенням для зменшення міжгрупового конфлікту, цей потенціал може бути реалізований не завжди.

Багато з найбільш оптимістичних висновків щодо корисності емпатії для зменшення конфлікту побудовані за рахунок лабораторних експериментів з прямими маніпуляціями з досвідом емпатії, але ефекти, отримані в результаті експериментів з залученням досліджуваних, можуть відрізнятися від ефектів, отриманих при самовідборі. Цей методологічний момент є вирішальним, тому що люди систематично упереджено ставляться до того, наскільки важлива емпатія в повсякденному житті, і мають тенденцію проявляти більше емпатії у членів вищеназваних груп.

При наявності вибору люди шукають середовище, яке зводить до мінімуму контактів з різними людьми та ідеями. Люди сприймають емпатію як тяжку і таку що обходиться надто дорого для особистого ресурсу, що призводить до мотивованого низхідного регулювання співчуття та емпатії.

Більш того, ми з більшою ймовірністю зрозуміємо і поділимося досвідом членів аутгрупи загарбників, створюючи «розрив емпатії». Цей розрив емпатії призводить до реальних наслідків, таким як зниження ймовірності надання допомоги членам аутгрупи і девальвація їх життя. І навіть коли люди готові і здатні поставити себе на місце іншого, це може насправді посилити конфлікт, посилюючи негативні стереотипи або викликаючи гнів.

Таким чином, в той час як досвід емпатії до окремої людини або групи може знизити упередженість в деяких обставинах, люди в реальному світі рідко можуть ставити себе на місце іншого в ситуаціях, які б мали заохочувати їх до того, щоб подивитися з точки зору іншого.

В результаті, навіть найбільш емпатичні індивідууми можуть не відчувати емпатії до своїх партійних опонентів. Гірше того, емпатія може навіть спровокувати гнів противників, якщо вони будуть розглядатися як члени шкідливої групи.

Таким чином, люди, найбільш схильні до емпатії, можуть бути більш політично поляризовані, ніж ті, хто менш схильний відчувати емпатію.

У своїй роботі Сімас та колеги проклали місток та поєднали між собою літературу з політології та психології, а також перевірили, як емпатія впливає на множинні прояви міжпартійної ворожнечі. У результаті вони отримали наступні відомості.

По-перше, використовуючи національний репрезентативне опитування, вони показують, що ті, хто більше схильний до емпатії, частіше проявляють партійний фаворитизм, але рідше уникають міжпартійних контактів.

По-друге, використовуючи неекспериментальний дизайн, вони встановили, що для людей з високою емпатичною зацікавленістю проявляти більшу є більш притаманним партійність в вираженні толерантності і досвіді зловтіхи.

В цілому, такі результати показують, що диспозиційна емпатія схильна швидше підживлювати, ніж зменшувати партійні поляризації.

Політологи вже давно використовують політично орієнтований підхід до вивчення поляризації в масовому суспільстві. Однак, незважаючи на те, що партійні еліти неухильно розходяться в думках щодо політики, є лише слабкі і непослідовні свідчення того, що масова громадськість пішла їх прикладу. На відміну від цього, вчені, які використовують підхід соціальної ідентичності при вивченні масової поляризації, знайшли переконливі докази поляризації серед

громадськості, так як настрої по відношенню до аутпартії стають все більш негативними.

З цієї точки зору, масова поляризація є скоріше продуктом підвищеної помітності партиципації, ніж питанням переваг. Цей тип поляризації виходить за рамки одних лише негативних почуттів.

Минулі дослідження свідчать про поведінку, яка є сумісною з першими трьома рівнями системи забобонів Г. Олпорта - вербальний антагонізм, уникання членів-рабовласників і фактична дискримінація - як в політичній сфері, так і за її межами. Наприклад, Лелкес і Вествуд виявили, що люди з більшою ймовірністю відкидають внепартійцев як членів команди, і з більшою ймовірністю підтримують придушення позапартійних виступів.

Більш того, існують докази зловтіхи, оскільки люди повідомляють про те, що вони отримують більше задоволення від таких нещастя, як нещастя в військах і економічні спади, коли ці нещастя приписуються протилежному боці. В цілому, партійна політика серед американського електорату, мабуть, все більшою мірою залежить від "нас", а не від "них".

Емпатія, таким чином, з'являється як потенційний інструмент для подолання цього розриву. Емпатія зазвичай вважається одиничним процесом, але психологи сходяться на думці, що вона складається з безлічі перекриваються процесів. Згідно домінантною типології емпатії, існує чотири взаємопов'язаних, але різних аспекти диспозиційній емпатії.

Деякі дослідники, такі як Е. Сірін концентрують увагу на вимірі, який, можливо, найближче до популярної концепції диспозиційної емпатії - емпатичній турботі.

Емпатична турбота відноситься до схильності відчувати інші орієнтовані емоції, такі як симпатія чи співчуття, по відношенню до іншої людини, що знаходиться в тяжкому становищі. Інакше кажучи, емпатична турбота може розглядатися як характерна риса, в той час як симпатія (або співчуття) є відповідною емоційною реакцією на загальному рівні. Моральна сторона

емпатії, яка орієнтована на іншу сторону, є тим механізмом, за допомогою якого емпатична турбота спонукає людину до дій, спрямованих на надання допомоги іншим людям або на полегшення страждань.

Емпатичне почуття співчуття також грає центральну роль в дослідженнях щодо зменшення міжгрупових конфліктів. Дійсно, воно незмінно є найбезпосереднішим драйвером зниження групових забобонів.

Таким чином, емпатична турбота є не тільки найбільш тісно пов'язана з популярними аргументами на користь емпатії і поляризації, але і найсильнішим провісником дій, орієнтованих на допомогу та про соціальну поведінку.

Оскільки емпатія може бути як психологічно, так і емоційно дорогою, існує безліч факторів, які регулюють, незалежно від того, чи відчуває людина емпатію.

Найважливішим із цих факторів є ставлення людини до мети, так як люди з більшою готовністю відчувають емпатичну турботу стосовно членів інгрупи. Наприклад, нещодавнє нейронаукове дослідження маніпулювало груповою ідентичністю через приналежність до футбольної команди. Учасники повідомляли про більшу емпатичну турботу про біль іншої людини і були більш готові особисто переносити біль, щоб зменшити біль іншої людини, коли ця людина є членом інгрупи, а не членом аутгрупи. Обидва цих відповіді були послідовно пов'язані з активацією лівої передньої ізоляції. Цей тип міжгрупового упередженого ставлення до досвіду емпатії може бути частково результатом більш широкого обміну досвідом з членами інгрупи, що сприяє емпатії.

У більш загальному плані, емпатія по відношенню до членів інгрупи сприяє розширенню співробітництва та отримання від нього позитивних результатів. Навпаки, безладна емпатія по відношенню до членів інгрупи, особливо в умовах обмежених ресурсів або під час міжгрупових конфліктів, може бути дуже затратною.

В результаті, ми очікуємо, що люди з більшою ймовірністю будуть відчувати емпатію до членів інгрупи, що буде сприяти розвитку партійного фаворитизму.

Досвід емпатичної турботи про члена аутгрупи зіграв вирішальну роль у зменшенні міжгрупових конфліктів, зробивши посилення емпатії привабливим рішенням партійної поляризації. Проте, як ми вже говорили тут, емпатичні настрою можуть служити стимулом для поляризації на практиці. Люди схильні проявляти більше емпатії по відношенню до членів інгрупи і більш чутливі до більш прийнятною шкідливим діям, вчиненим членами аутгрупи.

Результати багатьох досліджень в цілому підтверджують це твердження, так як результати опитування показують, що емпатія підживлює негативні почуття по відношенню до членів аутгрупи, в той час як деякі експериментальні результати показують, що надзвичайно емпатичні індивідууми також проявляють велику упередженість в цензурі ідей і почуттів зловмисників.

Підводячи підсумок, можна сказати, що представлені нами дані свідчать про те, що реальні ефекти емпатії не настільки позитивні, як це часто передбачається. Дійсно, в поєднанні з недавніми свідченнями щодо зростаючої природи політики «ми проти них», збільшеною сортування партій і ролі групової ідентичності в афективної поляризації, ці результати виглядають досить тривожними.

Навіть ті, хто найбільш схильний відчувати співпереживання до інших, навряд чи знайдуть спільну мову перед лицем цих потужних ідентичностей. Ті, хто схильний до емпатичних реакції, як показують результати досліджень, швидше за все, не люблять своїх партійних «супротивників» і, можливо, навіть насолоджуються їх стражданнями або невдачами.

Заклик колишнього президента США Барака Обама до більшої емпатії, можливо, є рівносильним поляризації, коли американці можуть сприймати один одного як тих, хто мають спільні політичні ідентичності, але в середовищі,

поляризованої за партійною ознакою, результати дослідження Е. Сірін та колег показують, що збільшення емпатії може насправді погіршити ситуацію для тих, хто сподівається полегшити терпимість і взаєморозуміння.

Хоча ми зосередилися тут на афективних відповідях і терпимості, результати дослідження Е. Сірін та колег показують, що емпатія може грати роль в інших важливих наслідках.

Наприклад, люди з високим рівнем емпатії також можуть бути більш сприйнятливі до партійної упередженості при визначенні провини.

Ті, хто проявляє велику емпатичну турботу, швидше за все, будуть звинувачувати в стражданнях прихильників іншої партії, а не навпаки, що є підтекстом, гідним майбутніх досліджень. З огляду на зрослу групову антипатію, ті, хто проявляє емпатичну турботу, також можуть бути менш схильні приймати політичні пропозиції від опонентів, яких вони непропорційно звинувачують (в порівнянні з однопартійцями) за соціальні недуги.

Ці моделі можуть сприяти зниженню готовності до компромісу з протиборчою стороною і посилення негативного ставлення до двопартійності. За роки, що минули з моменту проведення перших досліджень із них, партійна поляризація тільки посилилася.

Однак наслідки висновків роботи Сірін та команди не є повсюдно негативними. Вони виявили, що ті, хто проявляє велику Емпатичну турботу, з більшою ймовірністю можуть стати кандидатами на вступ до контакту з членами протилежної сторони.

З огляду на постійні свідчення того, що міжгрупові контакти зменшують забобони, можливо, існує потенційна можливість для емпатичної стурбованості щодо зменшення поляризації серед тих, хто найбільше взаємодіє з членами протилежної сторони.

Якщо громадяни, які виявляють найбільшу емпатичну зацікавленість, найбільш мотивовані до участі в політичному процесі як способу зменшення шкоди, то це може свідчити про сильний альтруїстичний мотив високого рівня

участі, що в свою чергу дає досить обнадійливий результат. Таке припущення узгоджується з висновками про те, що більш високий рівень емпатичної турботи пов'язаний з більшою привабливістю більш просоціальних аспектів участі у виборах і утримання на політичних посадах.

Однак, якщо люди з високим рівнем емпатії шукають соціального контакту з позапартійцями, в першу чергу, з метою переконання, цензури чи покарання, то такий контакт навряд чи зменшить поляризацію.

Таким чином, важливим напрямком майбутніх досліджень у сфері психології є подальше вивчення механізму, що лежить в основі більш інтенсивних соціальних контактів серед осіб, що проявляють високу ступінь емпатії, і того, як цей механізм впливає на якість контакту

Аналогічним чином, недавні дослідження показують, що деякі люди повідомляють про високий рівень емпатії до расових груп, тенденція, яка невіддільна від загальної емпатичних диспозиції. Зовнішня емпатія, як правило, частково виникає з розширення контактів і спільного досвіду, і, можливо, це ті, хто в цілому схильні до емпатії, які витягують найбільшу вигоду з цих факторів навколишнього середовища.

Ці висновки дозволяють припустити, що в багатообіцяючій програмі досліджень можна було б розглянути тенденцію до прояву емпатії до опонентів з числа інших партій і фактори, що сприяють цій формі емпатії з боку аутгруп. Очевидно, що будь-який заклик до співчуття як до вирішення партійного конфлікту повинен враховувати, до кого це співчуття звернуто і як воно буде досягнуто.

1.6 Поняття електорального вибору та основні підходи до його розуміння

Участь населення в політиці є невід'ємним атрибутом сучасного демократичного суспільства. Воно дає можливість бути суб'єктами політики, а значить, здатність впливати на рішення найважливіших суспільних проблем і

визначати умови свого існування. Найпоширенішою формою політичної участі є - електоральна поведінка або участь у виборах.

Сформувалося кілька підходів до розуміння електоральної поведінки.

Соціологічний підхід американських вчених П. Лазерсфельда, С. Ліпсет, С. Роккана, Р. Майлна відводить вирішальну роль соціального статусу індивіда і його соціальним статусом. Основи даного підходу були закладені групою американських вчених Колумбійського університету під керівництвом П. Лазерсфельда. Емпіричне дослідження, проведене за результатами президентських виборів 1948 р показало, що вибір виборців визначається не свідомими політичними уподобаннями, а приналежністю до великих соціальних груп, ступенем прояву солідарності індивіда з групою. Така поведінка виборців отримало назву – експресивна.

Соціально-психологічний підхід (або теорія партійної ідентифікації).

Цей напрямок представлено Мічиганської школою. Голосування розглядалося як окремий відособлений акт внутрішньої значущості. Тому головна увага приділялася індивідуальним психологічним процесам, що визначають політичний вибір. З цієї точки зору, виборець голосує за кандидата від партії, по відношенню до якої у нього сформувався максимум сприятливих установок.

Теорія раціонального вибору. Відповідно до цієї моделі, кожен громадянин голосує за ту партію, яка, як він вважає, надасть йому більше вигод, ніж будь-яка інша. Засновник теорії раціональної поведінки Е. Даунс в роботі «Економічна теорія демократії» писав, що основним критерієм, що визначає переваги виборців, може служити ідеологія: найбільша вигода голосуючого досягається при максимальному збігу особистої ідеології та ідеології партії (кандидата). Погляди Е. Даунса були переглянуті в рамках концепції «економічного голосування». На думку М. Фіоріні, основний фактор електоральних переваг - стан економіки. Це не означає, що люди розуміють в економіці більше, ніж в політиці. Просто при голосуванні виборець виходить з того, що саме уряд несе відповідальність за стан народного господарства.

В цілому «класичні» моделі електоральної поведінки відрізняються рядом загальних рис. По-перше, кожна з теорій робить акцент на одному факторі електоральної поведінки, вважаючи його основним (соціологічна модель - приналежність до соціальної групи, соціально-психологічна модель - механізм групової ідентифікації, теорія раціонального вибору - раціональність поведінки індивіда). Вплив інших факторів не заперечується, але в силу їх другорядності докладно не вивчається.

По-друге, більшість представників «класичних» теорій в якості основного завдання бачать виявлення ступеня підтримки тієї чи іншої партії на виборах, а також причин такої підтримки; голосування за партію розглядається як підтримка партійної позиції.

По-третє, основна увага приділяється виборцям, які беруть участь у виборах і котрі виявляють інтерес до політики; поведінка іншої частини електорату вивчається слабо.

По-четверте, недостатньо досліджується вплив на голосування правил гри, зокрема інституційного дизайну.

По-п'яте, висновки представників «класичних» теорій підтверджувалися в основному матеріалами національних досліджень. Незважаючи на кількісне зростання крос-національних робіт, в цілому вони не вирішують задачі адекватного тестування тієї чи іншої моделі електоральної поведінки: більшість з них носить приватний характер, в них приділяється увага окремим специфічним аспектам, наприклад, впливу «постматеріалістических» розколів на виборах виборця.

Як бачимо, сучасний підхід до аналізу електорального вибору потребує корегування та об'єднання кількох підходів, щоб забезпечити більш цілісну картину.

У своїй роботі ми опираємося на працю Майкла Бруттера та Сари Гарісон, які підходять до розуміння електорального вибору як до явища, яке характеризується свідомим чи несвідомим вибором громадян на основі того,

яку електоральну роль вони грають. Таким чином, поведінка громадян визначається тим, як вони визначають свою роль як виборців.

Дослідники підкреслюють, що ця роль, або *виборча ідентичність*, визначається засвоєнням кожною окремою людиною комунікації між цією людиною та іншими виборцями. Іншими словами, окремі громадяни глибоко усвідомлюють, що вибір є сполучною ланкою між нашими власними діями і діями інших людей, а електоральна ідентичність обмежена тим, що ми вважаємо нашим ставленням до інших, а також відповідальністю по відношенню до них. Це призводить до концепції емпатичного витіснення, яка відповідає тому, як впливають індивідуальні фактори в досвіді та поведінці іншої частини суспільства на переживання виборів і голосування. Виборча ідентичність також впливає на те, як ми будемо реагувати на результати виборів і "ніч виборів" зокрема, а також на те, якою мірою виборча ситуація змушує нас відчувати себе інтегрованими чи відчуженими.

Емпатичне заміщення. Це відноситься до окремих громадян, що розглядає, як одночасно веде себе решта електорату, що має важливі наслідки з точки зору стратегічного голосування, яке вимагає припущень про електоральну поведінку інших. Таким чином, емпатичне заміщення також відноситься до відчуття того, як окремі виборці переживають процес участі в виборах як колективному заході. На це відчуття впливають різні фактори: головсують вони чин ні, як вони голосують (приходять до виборчої дільниці чи голосують віддалено), а також те, за кого вони голосують і в якому оточенні перебувають. І навпаки, емпатичне заміщення може саме по собі формувати у виборця почуття причетності або відчуженості.

Одним з похідних аспектів цього відчуття інклюзії є *концепція прогнозованої ефективності*. У той час як зовнішня ефективність пов'язана з передбачуваною здатністю індивіда впливати на політичне спрямування своєї громади, раціональна реальність часто стикається з тим, що на практиці індивідуальну поведінку надзвичайно мало ймовірно, щоб вплинути на

результати виборів. Однак, навпаки, індивіди мають здатність проектувати свою поведінку, що змушує їх задуматися про наслідки своїх дій в тому випадку, якщо інші будуть вести себе подібним чином (див., Наприклад, Krueger and Acevedo, 2005). Це ключовий механізм громадянської поведінки (якщо "кожен" викине своє сміття на вулицю, або буде голосно грати музику в громадському транспорті, або перестрибне через чергу, життя стане нещасною для всіх, тому не робіть цих речей). Однак Брутер пропонує вважати, що така проекція може значною мірою впливати на ухвалення рішення про те, чи голосувати і якщо голосувати, то за кого. При цьому, прогнозована ефективність означає, що багато виборців буде задуматися про те, які наслідки можуть бути від того, що інші будуть робити (голосувати) так як вони.

На протилежному кінці спектра відчуження знаходиться **ворожість виборців (електоральна ворожість)**, яку Брутер визначає як негативні почуття по відношенню до інших через їх фактичного або передбачуваного голосування.

Існує велика література про поляризацію, але вона в значній мірі спирається на концепцію партійності і розглядає поляризацію як продовження все більш дрейфуючої конкуруючої партійної ідентифікації, такої як між американськими демократами і республіканцями. Концепція електоральної ворожості аналітично відрізняється від цієї, оскільки замість цього передбачається, що ворожість - це подальше погіршення і без того негативного ставлення громадян до свого політичного персоналу й інститутів. Таким чином, громадяни, у яких розвиваються негативні почуття до політиків, а потім і до інститутів, на третьому етапі будуть втягувати опонентів, в той же час формуючи негативне ставлення до виборців.

Отже, непартійна поляризація і ворожість не обов'язково повинні, по-перше, відображати партійні розбіжності, а замість цього можуть впливати із безпартійних інтересів. По-друге, вона торкнеться не самих партійних людей, а потенційно тих, хто не відчуває себе близьким до будь-якої партії і може навіть

не бути політично зацікавленим або залученим. Окрім того, дослідники вважають, що концепція електоральної ворожнечі показує як громадяни втрачають віру в здатність виборчої демократії забезпечити припинення дебатів.

1.7 Робоча модель функціонування електорального вибору

М. Брутер пропонує розуміти функціонування електорального вибору як динамічну модель, у якій залежні змінні рухомі. Ключова особливість його підходу полягає в тому, що він одночасно вивчає розуміння електорального ставлення та поведінки виборців у традиційному ключі, а також аналізує виборчий досвід та його формування і визначення.

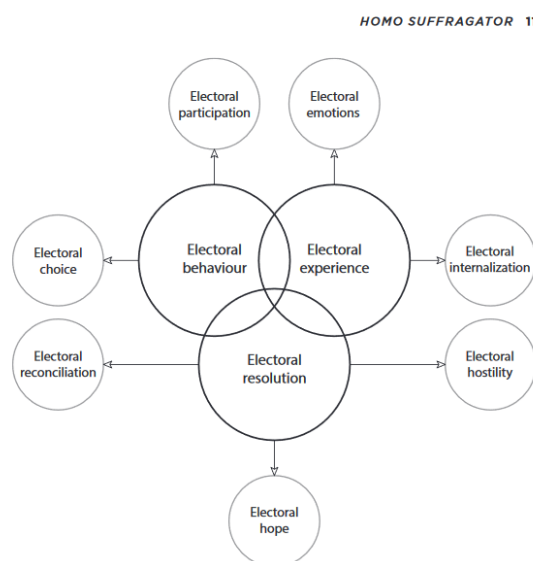


Рисунок 1. Модель електорального вибору Брутера.

Такий підхід призводить до динамічної і багатогранної моделі, зображеної на малюнку 1.1. Модель не ухиляється від складності, по крайній мірі, чотирма різними способами.

По-перше, модель зосереджена не на одній, а на трьох взаємопов'язаних залежних змінних: електоральній поведінці, електоральному досвіді

(включаючи емоції) і електоральному рішенні. По-друге, кожна залежна змінна і кожна незалежна змінна багатогранна. По-третє, модель не зупиняється на статичному причинно-наслідковому зв'язку, але прагне інтегрувати динамічний елемент, який відображає логіку того, як виборчі цикли задумані і приручені виборцями. По-четверте, складний початковий набір психологічних незалежних змінних додатково задуманий у взаємодії з системним дизайном для створення електоральної ергономіки, а потім опосередкований електоральною атмосферою. Розкриємо детальну логіку системи.

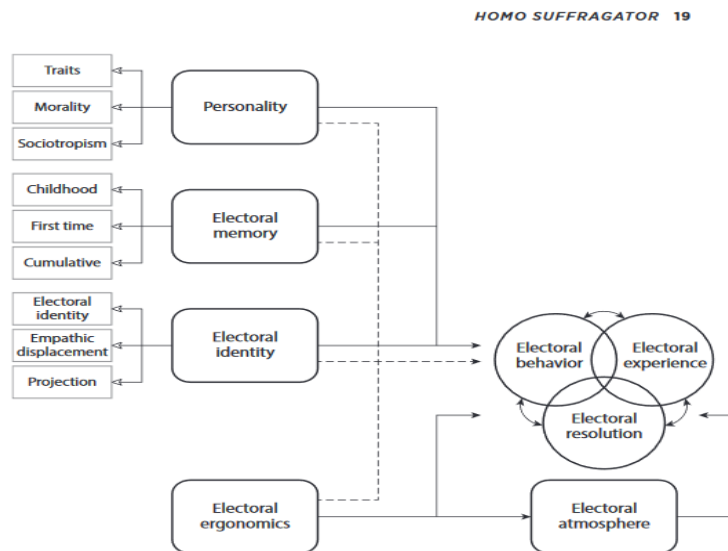


Рисунок 2. Взаємозв'язок електорального вибору та характеристик особистості

Що стосується незалежних змінних, модель включає кілька психологічних предикторів.

По-перше, особистість, яка включає в себе риси, похідні особистості, мораль і соціотропізм.

По-друге, це пам'ять, накопичений багаж чуттєвих сприймань і переживань з нашого дитинства і першого голосування на недавніх виборах, в яких ми брали участь або не брали участі.

По-третє, це електоральна ідентичність, наше в значній мірі підсвідоме розуміння нашої ролі як виборця, включаючи модель рефері / прихильника і

емпатичних заміщення (тобто зчленування між індивідуальним, колективним і соціальним вимірами голосування). інтерфейс між цими вихідними психологічними змінними і нескінченно деталізованими аспектами виборчого дизайну і організації, щоб створити виборчу ергономіку, яка задіює певні аспекти нашої виборчої особистості, пам'яті та ідентичності під час голосування.

Ще одна потенційна опосередкована змінна - це як сприймається атмосфера виборів, яка сама залежить від особистості виборця, виборчої пам'яті та ідентичності, а також від ергономіки виборів. На це також впливають екзогенні контекстуальні фактори, такі як елементи кампанії. Крім того, фундаментальні психологічні детермінанти, ергономіка і атмосфера впливають на електоральне ставлення виборців (почуття ефективності, представництва і т. Д.), Південь (явка, вибір на виборах і т. Д.) ...), і досвід, включаючи емоції, які люди відчувають під час і в результаті виборів, і здатність цих виборів принести рішення.

Важливо відзначити, що всі ці залежні змінні є ендогенними і в подальшому впливають один на одного. Таким чином, те, голосує чи громадянин, і чи буде він за сторону, що виграла чи програла, вплине на його / її досвід виборів і емоції, викликані під час виборів і після них. Крім того, позитивний чи негативний досвід виборів вплине на ймовірність того, чи громадянин проголосує знову при наступній можливості.

Особливе зауваження стосується того, як електоральна ергономіка, атмосфера, емоції, ставлення, поведінка та виборчий досвід виборців вплинуть на якість голосування. вибори як механізм врегулювання, що веде до надії і примирення (включаючи період потенційного медового місяця) або, навпаки, до розколу і ворожнечі. Ця резолюція підкреслює динаміку даної моделі, оскільки вона сформує «відправну точку» наступного виборчого циклу і розфарбує дух, в якому виборці будуть підходити до нових виборів і розуміти їх функцію (наприклад, для досягнення представництва, зміни політики або

обліку -Здатність, егоцентричних або соціотропне, з більшою або меншою турботою про гіпотетичну поведінку інших і т. д.).

Таким чином, в залежності від динамічного шляху нашої моделі неявно присутня додаткова складність, яка змушує нас переглянути поняття виборчого циклу і поставити під сумнів припущення про те, що інституційно визначені цикли відповідають їх поведінковому сприйняттю.

У книзі ми досліджуємо природу, детермінанти і наслідки цього. деякі з цих нових концепцій (електоральна атмосфера, ворожість, ергономіка, ідентичність і т. д.) аналізують досвід виборців, вперше голосуючих і не голосуючих, їх думки і манеру поведінки, але також перевіряють загальні моделі електоральної поведінки (лівий / правий голос, голос екстремістів, явка), електоральний досвід (коли голосування робить громадян щасливими, а коли робить їх емоційними?) і рішучість, вводячи наші предиктори поетапно: по-перше, особистість (риси характеру, мораль, соціотропізм і ін.); по-друге, пам'ять (включаючи ефекти першого голосування і спогади дитинства і першого разу); і по-третє, ідентичність (електоральна ідентичність, проекція, емпатичних заміщення і прогнозована ефективність). У загальних моделях також будуть враховуватися ефекти ергономіки шляхом поділу моделі на голосуючих на дільниці, задалегідь і заочно.

1.8 Роль емоцій в процесі електорального вибору

У ході аналізу електорального вибору в сучасних підходах досить часто опускається емоційний компонент цього процесу. На нашу думку, це вагоме упущення, оскільки саме емоційний компонент може бути вирішальним. Розум і емоції тісно взаємопов'язані: раціональність в значній мірі присутня в генезисі наших емоцій (є дуже вагома причина, по якій втрата коханої людини робить нас сумними, а отримання роботи нашої мрії або виграш в лотерею роблять нас

щасливими), і навпаки, емоції щільно звужують лінзу, через яку ми раціонально розглядаємо навколишній світ.

Саме тому, цікавими є результати дослідження проведені Брутером. Однією з трьох взаємопов'язаних залежних змінних у його моделі є те, що він називає "виборчим досвідом". З точки зору цієї роботи, емоції, які виборці (і не виборці) відчують під час виборчого події, і, зокрема, емоційність і щастя, пов'язані з голосуванням, є прямими оперативними показниками цього досвіду. Тому автор задає собі наступне питання: «Чи роблять вибори громадян щасливими, тривожними, схвильованими, емоційними?». Емоції, пов'язані з виборами, також мають значення, тому що люди розвивають емоції тільки в тому випадку, якщо їм не все одно, і одне з основних припущень цієї книги полягає в тому, що багато громадян набагато більше піклуються про вибори - що вибори набагато важливіше в їх житті, навіть якщо насправді вони не зацікавлені в політиці, ніж вони зазвичай припускають.

У ході аналізу дослідження Брутер виділяє дві важливі реакції на голосування. Перш за все, це група досліджуваних, які під час виборів плакали. Так результати самозвіту учасників дослідження, а також дані спостереження щодо емоцій виборців показують, що багато тих, хто голосує проявляють свої емоції через сльози.

Після деяких виборів велика частина суспільства може відчути полегшення і відчуття відродженої легітимації політичної системи, навіть серед прихильників тих, хто програв таборів. І навпаки, вибори можуть призвести до соціальної кризи (зростання напруженості) і антагонізму, коли і переможці, і переможені проявляють гіркоту і гнів по відношенню до іншого табору, а напруженість не слабшає в міру того, як вибори закінчуються. У найбільш знакових випадках це може привести до того, що громадяни заплачуть. Такі результати показують, що насправді процес голосування є складним і досить емоційно напруженим для тих, хто в ньому бере участь. Обширні психологічні дослідження причин, сенсу і природи плачу як емоційної реакції показали, що

плач може виникати як від позитивних, так і негативних емоцій і відображати або більш глибокі, або "легкі" - більш нервові реакції. Зазвичай для нього потрібно як інтенсивність переживання, так і здатність відтворити символічний контекст або досвід, який свідчить про якісь глибоко вкорінені свідомі або підсвідомі емоції.

Деякі дослідники припускають, що сльози виборців – це маніпуляції чи певний прийом. Однак автор цього дослідження переконує, що насправді сльози виборців – це показник емоційної напруги, в якій вони перебувають. Також, сльози це і напруга, яка не завжди приводить до раціонального прийняття рішення.

Хоча електоральні сльози не універсальні, коли вони трапляються (президентські вибори 2002 року у Франції, референдум 2014 року в Шотландії і референдум 2016 року у Великій Британії), вони надовго запам'ятовують і формують громадян. Окрім цього, Брутер зазначає, що під час проведення глибокого інтерв'ю виборці часто посилаються на ці сльозливі епізоди під час виборів.

Більш того, згідно з динамічною моделлю Брутера взаємопов'язаних залежних змінних, емоційне напруження є ендогенних. Таким чином, це може призвести до численних політичних, соціальних і психологічних наслідків як на індивідуальному, так і на громадському рівні. До цих висновків автор схиляється завдяки аналізу емоції, які відчувають громадяни в день виборів в цілому і в кабіні для голосування зокрема.

Спочатку ми бачимо, що голосування - особисто і, в дещо меншій мірі, дистанційно - це, перш за все, емоційно позитивний досвід для виборців, те, на що варто звернути увагу в той час, коли громадяни багаторазово заявляють про свої критичні почуття до політиків, партій та інститутів.

Дві основні емоції, про які повідомляють громадяни, коли вони голосують, - це хвилювання і нещастя, які є двома основними емоціями, про які повідомляють виборці в США, Великобританії і Південній Африці. У Франції

та Німеччині головною емоцією, яку вказують виборці, є виборче рішення і єдність, за яким слідує щастя. У Грузії за дозволом також слід хвилювання.

В цілому, в різних країнах, акт голосування - це емоційний і позитивний досвід. Він також сприймається багатьма як інтенсивний, але викликає занепокоєння, що говорить про те, що громадяни не сприймають свій обов'язок голосувати легковажно і далекі від байдужості до виборчого процесу. Цей вражаючий висновок також виявляє передбачувані, але важливі прогалини між емоційними переживаннями виборців і не виборців.

В цілому, досвід тих, хто утримується від голосування, набагато менш емоційний або позитивний, ніж досвід виборців. Ці висновки підтверджуються і в ході якісного аналізу звітів виборців.

Незважаючи на те, що вибори зазвичай викликають позитивні емоції, деякі виборці відчують драматичні, а іноді і негативні емоції. Виборчі кампанії можуть бути напруженими і часом викликати розбіжності, і ця атмосфера може поширюватися, змушуючи громадян відчувати себе ніяково і обурюватися соціальними розбіжностями, які вони таким чином пов'язують з виборами, як в наступних прикладах:

«Країна настільки розділена, що люди не розмовляють один з одним [...]. Це відбувається з нашим населенням. У моєму житті ніколи не було так погано. [...] Я дуже переживаю з цього приводу. Я один з небагатьох, хто підходить до чаєпитників і розмовляє з ними як ліберал. Але я бачу, що стає гірше, і не бачу поліпшення». US50F003

«У мене суворе правило не обговорювати політику з моїми батьками. Але на останніх виборах я завдав першого удару, а потім мій батько почав розсилати всі ці електронні листи проти Обама. Особисте спілкування стає занадто емоційним. Вони ненавидять Обаму. Я сказав одному не цілуватися з ким-то, тому що він не визначився з вибором». US28F004

«Вибори. . . Я відчуваю безнадійність, збентеження за Америку». US26F008

«Голосування викликає стрес». US60F010

Нарешті, в країнах з економікою, що розвивається, емоції, пов'язані з виборчою демократією, в основному виражаються в гордості й оптимізмі. У Грузії 67% респондентів відчували гордість, коли голосували, і 79,6% відчували себе оптимістично, в той час як, навпаки, «тільки» 57,8% стверджують, що відчують себе щасливими.

Як бачимо, процес голосування і сама участь у виборах – це важливий процес громадського життя, який викликає багато емоцій в її учасників. Саме тому, на нашу думку, аналіз цього процесу є важливим. Однак, проаналізувавши весь спектр емоцій, які відчують виборців, нам важливо зрозуміти, яким чином на виборців впливає сприймання емпатії політичного лідера. Як цей процес впливає на прийняття ними електорального вибору та який спектр емоцій викликає сприймання особистісної емпатії політичного лідера.

Таким чином ми можемо зробити висновок, що сприйняття рис характеру, зокрема емпатії, є фундаментальною формою соціальної оцінки і грає центральну роль в оцінці політиків. Коли респондентів просять оцінити кандидатів в президенти, згадки про характер домінують як над згадками про політику, так і над згадками про групах, причому це відбувається на всіх рівнях освіти і залучення респондентів. Сприйняття рис характеру служить найважливішим сполучною ланкою між інформацією та оцінкою кандидата.

Відповідно, передача характеру є основною темою сенатських кампаній, а президентські кампанії намагаються стратегічно націлювати риси характеру. Існує безліч вимірів характеру, що мають відношення до політичних оцінками, кожне з яких вносить свій внесок в наше розуміння громадської думки і стратегії кампанії. Наприклад, існують стійкі партійні стереотипи - політики-демократи вважаються більш співчутливими, а республіканці - сильнішими лідерами і чесними. Так, дослідження С. Кліфорда показують, що сприйняття емпатії має тенденцію бути більш сильним предиктором загальних оцінок серед

демократів в порівнянні з республіканцями, в той час як сприйняття цілісності має тенденцію бути більш сильним предиктором серед республіканців, ніж серед демократів. Ці результати свідчать про те, що прихильність рис може полягати в більш глибоких ціннісних відмінностях між партіями, які також визначають відмінності в акценті, надавало кожному виміру риси при оцінці політиків.

Відповідно, політики підкреслюють ті конкретні вимірювання рис, за якими вони мають перевагу. Проте, політичний контекст також може впливати на попит на певні риси характеру. Наприклад, коли громадяни відчують загрозу терористичних атак, вони з більшою ймовірністю будуть голосувати за політиків, які сприймаються як сильні лідери.

Докази розмірності параметрів рис також виходять з їх попередників. Позиції політиків з тих чи інших питань впливають на сприйняття їх характеру, але різні позиції впливають на різні виміри рис. Одним словом, облік розмірності сприйняття рис характеру збагатив наше розуміння кампаній і поведінки виборців.

Висновки до розділу 1

У ході теоретичного аналізу було встановлено визначення емпатії, а також проаналізовано різні її характеристики. Так, ми зазначили вікові та гендерні особливості емпатії, її механізми та чинники. Окрім цього, ми визначили та пояснили вплив емпатії на політичну діяльність.

Разом із тим, для більш детальної побудови емпіричного дослідження ми також проаналізували особливості електорального вибору і визначили роль емоцій в електоральному процесі.

Усе це загалом дає змогу побудувати загальну прогностичну модель практичного дослідження цього питання.

Отож, проаналізувавши роботи попередників та врахувавши їхні помилки, ми маємо змогу побудувати власний план дослідження зазначеної проблеми.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПРИЙМАННЯ ЕМПАТІЇ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА

2.1 Методологічні основи дослідження особливостей сприймання емпатії політичного лідера

Так, для визначення особливостей сприймання емпатії політичного лідера нами було використано наступні матеріали.

Ґрунтуючись на дослідженні Ренстрома і Отаті [32], ми взяли за основу для аналізу виступи лідерів різних країн світу. Важливим моментом у дослідженні було те, що для того, щоб залучити респондентів до опитування і щоб отримати максимально репрезентативні відповіді, для нас було важливо, щоб питання, щодо якого виступав політичний лідер, було важливим для респондентів та «залучало» його проникнутися дослідженням. У ході аналізу було вирішено, що таким питанням є проблема коронавірусу COVID-19, який спричинив значні зміни у соціально-економічній ситуації різних країн. Таким чином, це питання хвилює кожного в тій чи іншій мірі, адже зміни останні двох років стосуються кожного.

Отже, для опитування в якості стимульного матеріалу нами було використано заяви різних лідерів країн світу про ситуації та протидію COVID-19 задля аналізу особливостей сприймання емпатії політичних лідерів. Це і стало основою для подальшого аналізу.

В нашому опитувальнику після ознайомлення із виступом різних політиків, імена яких не вказувалися в опитувальнику, було наведено кілька запитань, що стосувалися промови лідера.

Оскільки емпатію ми розуміємо не лише як емоційний компонент, а й як когнітивну здатність, то наші запитання стосувалися обох цих характеристик емпатії. Окрім цього, ми задавали і контрольне запитання про те, чи проголосували б наші респонденти за цих політиків, ґрунтуючись на їхніх заявах з питання протидії коронавірусу.

Загалом питання щодо виступу політика виглядали наступним чином: «Наскільки політик добре розуміє ваші почуття?», «Наскільки ваші думки схожі на твердження політика?», «Наскільки добре політик розуміє турботи та переживання виборців?», «Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої?», «Оцініть імовірність того, що ви проголосували б за цього політика на виборах?». Досліджуваним була представлена шкала оцінки від 1 до 5, де 1 – означає, що респондент зовсім не погоджується із твердженням, 2 – не погоджується частково, 3 – важко відповісти, 4 – частково погоджується, 5 – цілком погоджується із твердженням.

В якості дослідницької цілі ми також поставили на меті вивчити, яким чином особистісна емпатія досліджуваного впливає на його оцінку емпатійності політичного лідера. Задля досягнення цієї мети, ми використали методику «Міжперсональний Реактивний Індекс» М. Девіса. Як показують численні дослідження, дана методика показала свою ефективність та валідність у різних культурах і співвідноситься з показниками інших методик (напр., опитувальник А. Мергабяна та Н. Епштейна).

Ще одним інструментом для нашого дослідження стала методика ТІРІ–особистісний опитувальник, який базується на основі відомого психологічного опитувальника «Інвентар Великої П'ятірки». Цей опитувальник представляє собою коротку версію «Інвентаря Великої П'ятірки» і складається всього із 10 пунктів-питань. Ця скорочена версія опитувальника була розроблена С. Гослінгом, П. Ренфру і В. Свонном. Таким чином, ми мали змогу дослідити

наших респондентів на основі моделі «Великої п'ятірки» та вивчити як ці фактори впливають на оцінку емпатії політичного лідера.

2.2. Психометричні характеристики використаних методик дослідження

Використаний для дослідження «Індекс міжперсональної реактивності» М. Девіса був створений і представлений більше 30 років тому. Незважаючи на те, що до нього та після нього було створено ще чимало інструментів для вивчення емпатії, тим не менш саме цей опитувальник вважається одним із кращих для вивчення цього явища. «Індекс міжперсональної реактивності» є надійним інструментом, який пройшов чимало перевірок та апробацій в різних країнах. Окрім цього, він часто використовується як засіб діагностики психологічних корелятивів в психофізіологічних дослідженнях дзеркальних нейронних мереж.

Особливість цього інструменту полягає не тільки в його будові, а й також у підході, якого дотримується його автор. Так, відомо, що М. Девіс є послідовним прихильником багатовимірного підходу. Отже, він розглядає емпатію як багатогранну систему реакцій одного індивіда на спостережувані події чи стан іншого. До моменту, коли Девіс починав розробляти свій опитувальник, існувало кілька тестів емпатії, які дозволяли оцінити здібності людей співчувати, але жоден з них не надав можливості оцінки емпатії як багатовимірного феномена. М. Девіс розділяє процеси і результати емпатії, при цьому підкреслюючи взаємовплив процесів. Він вважає за можливе виділити два процеси, які отримали під час аналізу результатів апробації тесту назви «perspective taking» і «fantasy», і два результати - «empathic concern» і «personal distress». У вітчизняній літературі ці поняття транслуються як: «децентрація», «співпереживання», «емпатична турбота» і «особистий дистрес».

По своїй структурі цей опитувальник є самозвітом. IRI був представлений в 1983 році. Він складається з 28 запитань, які в свою чергу групуються в 4 шкали, виділені в результаті факторного аналізу. Таким чином, на кожну шкалу приходить по сім запитань. Для відповідей в опитувальнику використовується 5-бальна шкала, де 1 означає, що респондент зовсім не згодний із твердженням, а 5 – повністю згодний. Деякі запитання мають зворотне значення. Відповідно, більша кількість балів вказує на розвиток прояву емпатії, однак сумарний індекс емпатії не рахується.

Таким чином, IRI має ті ж обмеження, що і будь-який особистісний опитувальник, заснований на самозвіту. Не дивлячись на це, дослідники відзначають високу ступінь відповідності його тверджень головній концепції автора. Хоча деякі дослідники вказують на те, що модель та опитувальник Девіса мають біхевіористичний відтінок, тим не менш, більшість сходиться на тому, що це продиктовано здебільшого розповсюдженням біхевіористичних трактувань у 30-40 роках в американській науці.

Розглянемо детальніше шкали, які представлені в IRI. Шкала Perspective-Taking (дослівно «зміна перспективи», в адаптації - «децентрація») спрямована на вимірювання оцінки індивідом своєї схильності враховувати точку зору інших людей в повсякденному житті. Шкала оцінює тенденцію сприйняття, розуміння, прийняття до уваги точки зору, досвіду іншої людини і представлена наступними твердженнями:

- Перед тим як критикувати кого-небудь, я намагаюся уявити, як би я відчував (а) себе на його місці.
- Буває, я намагаюся краще зрозуміти своїх друзів, уявляючи, як все виглядає з їх точки зору.
- Якщо я впевнений, що я в чомусь має рацію, я не витрачаю багато часу на вислуховування аргументів інших.
- Мені іноді важко поставити себе на місце іншої людини.

- Якщо я ображений (а) на кого-то, я зазвичай намагаюся поставити себе на його місце.

Автор опитувальника опирався на те, що така тенденція пов'язана з успішністю соціального функціонування і більш високою самоповагою. Це твердження було також підтверджено в ході перевірки валідності.

Характеризуючи цю шкалу і отримані з її допомогою результати, дослідники відзначають, що здатність поставити себе на місце іншої людини - це когнітивний процес, який включає можливість в уяві помістити себе на місце іншої людини, реконструювати його стан і ситуацію і вимагає подолання багатьох корисливих тенденцій. Як результат ця особливість полегшує, наприклад, пробачення та підвищує ефективність соціальної взаємодії.

Численні дослідження показують, що саме здатність поставити себе на місце іншої людини завдяки розумінню її почуттів сприяє альтруїзму. Відомо, що цей процес розуміння почуттів є більш ефективним, ніж раціональне розуміння думок іншого. Отже, здатність розуміти емоції інших більше впливає на альтруїзм особистості, ніж здатність зрозуміти думки інших.

Таким чином, на основі аналізу цієї шкали можна повернутися до робіт Ж. Піаже та Д. Міда, які наголошували на важливості децентрації для побудови не егоцентричної та не егоїстичної поведінки.

Термін «decentration» в англійській науковій літературі вживається як синонім «perspective-taking», але досить рідко в порівнянні з вітчизняною психологією, в якій саме поняття «децентрація» є більш розробленим і часто поширеним, ніж «зміна позиції» або «зміна перспективи».

При цьому виділяються різні види децентрації: перцептивна, емоційна, соціальна і т. Д. Як показує аналіз тверджень даної шкали, вони, дійсно, в більшій мірі стосуються раціонального аспекту, когнітивних процесів по відношенню до переконань, поглядів або, узагальнено, до ситуації і позиції іншого («місце іншого»). На стороні об'єкта або об'єктів емпатії згадуються:

його (ix) «точка зору», «суперечка» («суперечні моменти»), «аргументи», «спосіб вирішення» (питання або проблеми).

Шкала Fantasy (дослівно «фантазія», у вітчизняній адаптації - «співпереживання») ґрунтується на дослідженні емоційності Е. Стотланда, тому більшість твердження для цієї шкали М, Девіс взяв зі шкали «Фантазія-емпатія» Е. Стотланда. У шкалі представлені наступні твердження:

- Коли я читаю художню літературу, я по-справжньому переймаюся почуттями персонажів.
- Я досить рідко глибоко занурююся в події книги або кіно.
- Коли я читаю цікаву історію, я уявляю, що б я відчував (а), якби описані події трапилися зі мною.
- Після перегляду фільму або спектаклю у мене виникає почуття, що я один з персонажів.

Шкала FS відображає тенденцію до уявного перенесення себе в почуття і дії вигаданих героїв книг, фільмів, вистав і т. д. У більшості тверджень на полюсі об'єкта емпатії зазначаються у формі узагальнень: «події», «те, що відбувається» («те, що відбувається»), сам «персонаж», «ситуація » (« місце героя »).

З боку суб'єкта мова йде про «вистави», «занурення», «почуття», сприймається «захоплююче», суб'єкт «занурюється», «переймається почуттями». Дані процеси в такому контексті - театральному, мистецькому - часто позначаються як «вживання» або «співпереживання».

У вітчизняній психології Т.П. Гаврилова розглядала співпереживання як процес і етап розвитку емпатії, розрізняючи співпереживання і співчуття. Диференціюючи їх, вона підкреслює більшою мірою мимовільний, стихійний характер співпереживання, в тому числі його прояв як «зараження» емоціями іншої людини і ототожнення з ним. Також, з її точки зору, воно не спрямоване на іншого, на відміну від більш довільного і зрілого, «допомагає» емпатії.

Аналіз пунктів шкали РТ показує, що вони в основному стосуються когнітивних процесів, тим не менш, формулювання не виключають можливості того, що постановка на місце іншого здійснюється через вживання в емоції або відчуття їх.

Так, дослідження німецької короткої версії IRI (16 пунктів) за допомогою методу IRT (item response theory) виявило, що шкала фантазії (співпереживання) розпадається на дві субшкали - розуміння «обох сторін» (для взаємодії) і постановка на місце іншого. Автори припускають, що така постановка є проєкцію індивідом себе на іншого або деяку симуляцію стану іншого. Деякими дослідниками також підкреслюється, що шкала відображає в основному здатність перенести себе на місце іншого, а не просто когнітивне розуміння його емоцій.

Шкала Empathic Concern («емпатична турбота») оцінює тенденцію відчувати почуття теплоти, співчуття і турботи про інших людей, виявляє «допомагаюче» ставлення і симпатію до чийх-небудь почуттів. У твердженнях шкали описуються позитивні або негативні емоційні реакції на невдачу і проблемний стан іншої людини. Вона виражена наступними твердженнями:

- «Я часто відчуваю теплі почуття і турботу по відношенню до тих, хто менш удачливий, ніж я».
- «Іноді я не відчуваю жалю до тих, з ким чинять несправедливо».
- «Коли я бачу, що людину використовують або обманюють, я відчуваю, що хочу захистити його».
- «Я описав (ла) би себе як дуже сердечну людину».

Таким чином, дана шкала оцінює почуття, спрямовані на іншого: симпатію і співчуття до нещастя інших, жалість, бажання допомогти. М. Девіс диференціює такі почуття від просто емоційної чутливості і сприйнятливості, підкреслюючи їх етичний аспект. Традиційно почуття суб'єкта емпатії у відповідь на сприйняття стану іншої людини діляться на паралельні - аналогічні почуттям об'єкта емпатії, і реактивні – ті, що відрізняються від них.

Співчуття є типовим реактивним почуттям. У цьому випадку людина переживає щось інше, ніж той, хто викликав у нього емоційний відгук. Наприклад, реактивним емпатичним почуттям може вважатися і гнів щодо того, хто викликав негативні емоції об'єкта емпатії.

Емпатія спонукає людину до допомоги іншому: чим більш стійкі альтруїстичні мотиви людини, тим ширше коло людей, яким він, співчуваючи, допомагає.

Дана шкала вважається найбільш валідною шкалою IRI. Її стійка одновимірність показана неодноразово.

Шкала Personal Distress («особистісний, особистий дистрес») дозволяє виявити почуття ніяковості і дискомфорту в реакції на емоції інших в ситуаціях надання допомоги, в напруженому міжособистісному взаємодії, при спостереженні переживань інших людей, при цьому спрямовані, на відміну від емпатичної турботи, на себе .

За даними численних досліджень, такі негативні почуття, як роздратування, тривоги, неспокою, що виникають у зв'язку зі стражданнями і переживаннями іншого, ведуть до прагнення позбутися від них будь-яким шляхом - як проігнорували почуття іншого, так і надавши допомогу, але не заради благополуччя іншого, а заради свого спокою. Шкала представлена в таких твердженнях:

- «Коли я бачу, що хтось терміново потребує допомоги в критичній ситуації, я буваю буквально вибитий (а) з колії».
- «Коли я потрапляю в напружену ситуацію, я іноді відчуваю себе безпорадним».
- «Мене лякає перебування в емоційно-напруженої ситуації».
- «У важких ситуаціях мені тривожно і якось не по собі».
- «Коли я бачу, що комусь погано, я зазвичай намагаюся зберегти спокій».

У вітчизняній традиції даний феномен частково знайшов вираз в трактуванні Т.П. Гаврилової, як емпатична реакція, мотиваційно звернена на себе, на відміну від емпатії, зверненої на іншого.

Роль особистого дистресу як найважливішого емпатичного феномена була обґрунтована в роботах дослідників онтогенезу емпатії і моральної поведінки Н. Айзенберг і М. Хоффмана. Особистий дистрес є одним з основних предметів в онтогенетичних дослідженнях емпатії. У періодизації розвитку емпатії М. Хоффмана здатність дитини до не-егоцентричного мислення і поведінки сприяє поступовому руху від емоційної реакції на дистрес іншого у вигляді особистого дистресу, тобто спрямованої на себе, до реакції симпатії і турботи, орієнтованої на іншого.

Дослідження альтруїстичної мотивації Ч.Д. Батсона і його колег показали негативний зв'язок між альтруїзмом і особистим дистресом. Також негативний зв'язок між успішним міжособистісним функціонуванням і особистим дистресом виявлена в дослідженнях М. Девіса.

З огляду на велику значимість феномена особистого дистресу для розуміння розвитку емпатії, наявність такої шкали є вагомим перевагою тесту М. Девіса. Однак у твердженнях опитувальника по цій шкалі в основному говорить не про іншу людину, а про важку, емоційно-напружену ситуацію. Таким чином, дистрес виявлений по цій шкалі може вказувати не на емпатійний дистрес, а на характеристику події, реальну небезпеку для людини тощо, тобто може бути пов'язаний із дистресом на подію.

Також у ході адаптації методики вітчизняні дослідники встановили деякі особливості даного опитувальника.

Так, результати досліджень показують наявність емоційного характеру феноменів, які відображають шкали співпереживання, емпатійна турбота та особистий дистрес, однак є дані, які також не дають можливості провести чітку диференціацію по осі «когнітивне-афективне» для шкал співпереживання та децентрація.

Емпірично доведено, що найбільш емоційною є шкала «Емпатійна турбота», яка демонструє самооцінку особистості щодо схильності відчувати почуття, які орієнтовані на страждання іншого. Ця шкала стійко має більш високий рівень вираженості у жінок, пов'язана зі свідомим перевагою гуманістичних цінностей і вибором «допомагаючої» професійної діяльності.

При цьому відомо, що шкала «Особистий дистрес» також вважається емоційною, оскільки високий рівень дистресу по цій шкалі пов'язаний із проблемою регуляції емоцій та емпатії. Також респонденти, які високо оцінюють себе за шкалою дистресу, схильні низько оцінювати свої здібності з регуляції емоцій, а також проявляють високий рівень тривожності та нейротизм. Разом із тим, такі респонденти мають і труднощі в комунікації.

Шкала співпереживання (Fantasy) в більшості досліджень значимо пов'язана зі шкалою емпатичної турботи. Її рівень також в основному вище у жінок і у представників професій, що допомагають іншим (лікарі, волонтери тощо). Можна припустити, що самооцінка за цим компонентом емпатії має тенденцію до найбільшої вираженості в юнацькому віці. Відносно цієї шкали є важливим перевірити і, по можливості, сфокусувати її спрямованість на виявлення "не-розважливих» механізмів співпереживання - вживання, («вчувствования») і т. п.

Шкала децентрації відображає самооцінку особистості по тенденції «не егоцентричної» поведінки особистості в ситуаціях зіткнення різних точок зору, характеризує здатність враховувати чужу позицію і вміти поставити себе на місце іншого. Деякі дослідники припускають, що дана шкала оцінює, скоріше, комунікативну установку децентрації, ніж схильність до раціональної, когнітивної реконструкції стану іншої людини як емпатичного процесу.

Для розуміння процесу нашого дослідження необхідно також надати характеристику іншого інструменту, використаного нами, - методики ТІРІ (Ten-Item Personality Inventory), адаптованої І. Галетською та М. Кліманською. Даний опитувальник представляє список з 10 пар прикметників (по дві пари на

кожен фактор). Досліджуваний повинен оцінити ступінь своєї згоди з кожним із тверджень в контексті їх описовості («Я вважаю себе ...») за 7-бальною шкалою. У вихідному опитувальнику пари прикметників підбиралися так, щоб одна пара відображала позитивний, а інша - негативний полюс вимірюваного конструкту. Таким чином, кожен фактор включав одне твердження з «позитивним» ключем, і одне - з «негативним». Твердження підбиралися з описів п'яти чинників вже існуючих опитувальників Великої п'ятірки.

П'ятифакторна теорія особистості виникла як результат численних спроб визначення стрижневих факторів особистості і останні півстоліття утримується як провідна теорія психологічних детермінант особистісних відмінностей. Після того як Д. Фіске у 1949 р. виявив подібність факторної структури використання дескрипторів особистості у разі самооцінки, оцінки знайомими і оцінки професійними психологами, п'ятифакторна модель особистості розпочала свій тріумфальний хід, оскільки численні дослідження у більшості випадків підтверджували наявність стійко відтворюваних факторів.

Автори опитувальника «Велика п'ятірка-2» BFQ-2, Джан Вітторіо Капрара з колегами, наголошують, що модель Великої п'ятірки розроблена як спроба посередництва та об'єднання різних поглядів. За влучним висловом Є. Осіна та колег п'ятифакторна модель «стала свого роду «золотим стандартом» в психології особистості» в середині 1990-х років, чому сприяли утвердження культурної універсальності «Великої п'ятірки». П'ять фундаментальних вимірів для опису і оцінки особистості екстраверсія, дружелюбність, добросовісність, емоційна стабільність та відкритість новому досвіду розуміються як універсальні, надкультуральні та наддемографічні, найбільш загальні характеристики, що дозволяють отримати повні та всебічні характеристики особистості, а велику п'ятірку розглядають як канонічну структуру для опису особистості на «побутовому» рівні та в контексті складання особистісних опитувальників.

Таким чином, ТІРІ представляє собою методику, яка спрямована на вивчення та вимірювання глибинних психологічних рис особистості, які були виявлені в результаті розробки п'ятифакторної теорії особистості. Таким чином, за допомогою даного психологічного інструменту ми маємо можливість аналізувати особистість наших респондентів крізь призму п'яти факторів: нейротизму, відкритості новому досвіду, екстраверсії-інтроверсії, дружелюбності та добросовісності.

Коротко охарактеризуємо кожен із факторів особистісного запитальника ТІРІ. **Екстраверсія-інтроверсія** визначає схильність до соціальної взаємодії, енергійність, активність, а також переживання позитивних емоцій. Високий рівень екстраверсії у респондента вказує на його активність, оптимізм, товариськість і балакучість, він більше схильний до гри та пошуку активностей. У той же час, низький рівень екстраверсії вказує на сором'язливість, схильність до усамітнення та уникнення соціальних активностей.

Дружелюбність стосується вираженості у людини чутливості та зацікавленості щодо інших, альтруїстичних, дружніх та емпатійних якостей на противагу відсутності довіри та прагнення співпраці, нездатності до співчуття і схильності до конкурентного ставлення. Високий рівень дружелюбності свідчить про готовність до співчуття, лагідність, скромність та прихильність до інших і готовність допомогти, низький – про егоцентризм, конкурентність, сухість та жорсткість у стосунках з іншими людьми.

Добросовісність стосується мотивації та наполегливості у ставленні людини до цілей та дій. Високий рівень свідчить про відповідальність, розсудливість та надійність, водночас трудоголізм, схильність підтримувати порядок і перфекціонізм. Низький рівень добросовісності трактують як недостатню конкретизацію життєвих цілей та мотивацію досягнень, водночас схильність до гедонізму, імпульсивності у прийнятті рішень, а також спонтанності у діях.

Емоційна стабільність (vs нейротизм) вказує на здатність до емоційної адаптації, долаття стресу, врівноваженості, а також на можливість саморегуляції у разі переживання негативних емоцій (таких як страх, провина, гнів, розчарування, розгубленість тощо). Якщо досліджуваний має високий рівень емоційної стабільності, то можна говорити про його здатність контролювати себе в стресових ситуаціях, не відчуваючи при цьому сорому, напруги чи дратівливості.

У випадку, коли респондент демонструє низький рівень емоційної стабільності, то можемо говорити про його схильність до нейротизму. Це вказує на те, що він має складнощі із регуляцією емоцій та схильний до занепокоєння, сором'язливості, може розгубитися в присутності іншого.

Відкритість новому досвіду більше репрезентує пізнавальну діяльність. Вона вказує на терпимість до нового, а також характеризує оцінку життєвого досвіду людини. У випадку, коли респондент показує високі показники відкритості новому досвіду, ми можемо стверджувати про те, що така людина характеризується жвавим інтересом, креативністю та схильністю до більш незалежних суджень. Низька відкритість до досвіду означає консервативність, надання переваги традиційним цінностям, прагматичність інтересів та недовіру до нового.

При розробці української адаптації методики ТІРІ дослідниці М. Кліманська та І. Галецька використали наступні методики для перевірки надійності перекладу:

- «Локатор великої п'ятірки», адаптованої Л. Бурлачуком та Д. Корольовим.

- П'ятифакторний опитувальник особистості в адаптації А. Хромової.

Також, при адаптації методики Гослінга було використано вивчення внутрішньої узгодженості за показником альфа Кромбаха.

Так, дослідниці відмітили, що при адаптації методики ТІРІ вони стикнулися з кількома проблемами. Головною проблемою стали труднощі з

перекладом: «насамперед це зумовлено вибором ідеального відповідника прикметникам-дескрипторам, який би єдино точно передавав зміст і був би однозначно трактований, водночас необхідністю мінімізувати перетин семантичних полів обраних дескрипторів».

Загалом адаптація даного опитувальника відбувалася на вибірці в 405 осіб, серед яких були представники віком від 18 до 21. Тож необхідно також розуміти, що вікові особливості могли вплинути на адаптацію даного опитувальника.

Як додатковий метод перевірки надійності дослідниці використали не тільки форми самозвіту, однак і попросили дати «іншим» оцінку респондентам. Цей прийом показує більш широкий аспект можливостей для адаптації опитувальника, хоча не менше викликає запитань щодо його використання та надійності. Тим не менш, у статті М. Кліманської та І. Галецької вказується, що подібна процедура проводилася лише для 55 осіб. Результати використання цього додатково методу перевірки показали, що кореляція мала місце лише трьох факторів із п'яти. Так шкали дружелюбність та відкритість не мали кореляційного зв'язку.

2.3 Характеристика вибірки дослідження

У рамках дослідження було проведено тестування однієї групи досліджуваних серед громадян України. Для набору досліджуваних дослідниця надсилала своїм знайомим посилання на анкету, створену в онлайн форматі для більш ефективного та швидкого збору інформації.

Збирання емпіричних даних тривало протягом двох тижнів. Загалом можна відмітити певну динаміку даного процесу. Так, якщо спершу дослідження йшло більш швидким темпом, і в перші дні набиралося щонайменше 10 досліджуваних, то поступово темп почав падати.

Дана група респондентів є представником здебільшого молодого віку (від 18 до 25 років). В цілому респонденти представляють віковий діапазон від 18 до 49 років.

Розподіл за статтю має значення, наближене до 50%. Так, у групі респондентів представлено 51,6% жінок і 48,4% чоловіків. Такий здебільшого рівномірний розподіл за статтю дозволяє нам більш якісно оцінити результати емпіричного дослідження.

2.5 Планування дослідження

Стандартна парадигма істинного експерименту спрямована на вивчення не просто зв'язків між фактами і явищами, а й на виявлення асиметричних причинно-наслідкових закономірностей між різними фактами і явищами. Вона була розроблена і отримала найбільший розвиток в тій частині психологічної науки, яка спрямована головним чином на вивчення психічних процесів і станів. Предметом її дослідження виявляються факти, пов'язані з відчуттями і сприйняттям, механізмами уваги і уяви, пам'яті і навчання, мислення і розуміння.

Для проведення дослідження після глибокого теоретичного аналізу ми визначили нашу вибірку та спланували проведення самого емпіричного збору даних.

Перш за все нам потрібно було розробити форму психологічного опитування. Складність полягала в тому, що для дослідження емпатії політичних лідерів необхідно було підібрати таку тему, яка б зацікавила і в якій у більшій чи меншій мірі був би зацікавлений кожний респондент. Так, наприклад у дослідженні Рендома Ренстрома та Віктора Оттаті [32], яке ми брали за основу для вивчення емпатії, було вибрано питання економічної політики щодо студентів. Зазначимо, що основу їхнього експерименту становила саме студенти коледжу, на базі якого проводилося дослідження.

Опираючись на цей приклад, ми прийшли до висновку, що щось подібне необхідно і нам. У ході теоретичного аналізу ми визначили, що таким питанням є проблема пандемії COVID-19. Таке рішення ми пояснюємо тим, що ситуація пандемії стосується кожного і для кожного вона має певне емоційне забарвлення.

Разом із вирішенням попереднього питання ми також уникнули складнощів із наступним етапом. Адже важливо також, щоб виступи політиків стосувалися однієї теми. Тобто якби ми обрали тему економіки, на б довелося в значній мірі аналізувати особливості економічного питання. Тому ми б мали взяти для дослідження виступи або тільки українських політиків, або ж детально намагатися уникнути невідповідності між різними система економічного питання якщо б ми брали виступи і закордонних політиків.

Тим не менш, завдяки вирішенню першої проблеми, ми уникнули складнощів із наступною задачею. Тому як стимульним матеріал обрали одні із перших виступів світових політиків та Президента України після оголошення пандемії COVID-19.

Винятком став лише виступ Барака Обами, адже на цей час він вже не був президентом США. Тим не менш, нам цікаво було дослідити оцінку респондентами його емпатії, так як у багатьох дослідженнях (К. Падвел, К Шоган, Р. Ренстром та інших) вказують на те, що він є дуже яскравим прикладом емпатичного лідера. Тому ми вирішили додати і його звернення до студентів одного із відомих університетів США щодо ситуації з пандемією коронавірусу.

Також ми зробили так, щоб було представлено політиків обох статей. Тому у нас всього було взято чотири виступи політичних лідерів щодо зазначеного вище питання, серед яких були виступи наступних політиків: В. Зеленського, Б. Обами, А. Меркель та королеви Єлизавети II.

Наступним нашим кроком стала розробка питань щодо виступів політиків. Так, як ми розглядали в теоретичному блоці, що емпатія має кілька

компонентів (когнітивний, емоційний та поведінковий), ми вирішили, що такий розподіл має бути також і в цих запитаннях. Усього було сформульовано 5 питань щодо виступу кожного із політиків. Так, 2 запитання стосувалися емоційного компоненту емпатії, 2 питання відносилися до когнітивного, а 1 – до поведінкового аспекту досліджуваного явища.

Після емпіричного збору даних ми перейшли до найцікавішої частини будь-якого дослідження – обробки результатів та їх інтерпретації.

Для опрацювання результатів ми взяли за основу відразу два поширені у психології методи обробки: кореляційний та факторний аналіз.

У широкому сенсі, кореляційний підхід являє собою емпіричний метод перевірки психологічних гіпотез, що дозволяє встановлювати зв'язки між змінними, рівні яких не змінюються, а тільки вимірюються дослідником.

Якщо в широкому сенсі слово "кореляція" означає зв'язок двох і більше явищ, то в більш вузькому сенсі воно вказує на спосіб оцінки зв'язку з цим. Загальна ідея кореляційного дослідження полягає в тому, щоб встановлювати взаємозв'язки між подіями, які не виявляючи причини цих взаємозв'язків. На підставі надійно встановлених взаємозв'язків між процесами дослідник може передбачати стан або зміна одного процесу станом або зміни іншого.

Кореляційний підхід в такому вузькому розумінні передбачає використання прийомів статистичного аналізу даних на основі використання коефіцієнтів кореляції і коваріації. При цьому, на відміну від квазіексперименту, значення незалежних змінних заздалегідь не визначаються і розподіл випробовуваних на групи не проводиться. Як правило, хоча це і не є обов'язковим, незалежні змінні тут виявляються представлені в метричній шкалі.

Кореляційний аналіз в значній мірі є перевіркою гіпотез про зв'язки між змінними з використанням коефіцієнтів кореляції, двовимірної описової статистики, кількісної міри взаємозв'язку (спільної мінливості) двох змінних.

Таким чином, це сукупність методів виявлення кореляційної залежності між випадковими величинами або ознаками.

Кореляційний аналіз для двох випадкових величин укладає в собі:

- побудова кореляційного поля і створення кореляційної таблиці;
- обчислення вибірових коефіцієнтів кореляції і кореляційних відносин;
- перевірку статистичної гіпотези значимості зв'язку.

Таким чином, завдання кореляційного аналізу зводиться до встановлення напрямку (позитивне чи негативне) і форми (лінійна, нелінійна) зв'язку між ознаками, що варіюються, вимірюванню її тісноти, і, нарешті, до перевірки рівня значущості отриманих коефіцієнтів кореляції.

Для змінних з інтервального і з номінальною шкалою використовується коефіцієнт кореляції Пірсона (кореляція моментів творів).

Для вивчення взаємозв'язку двох метричних змінних, виміряних на одній тій же вибірці, застосовується коефіцієнт кореляції r Пірсона. Сам коефіцієнт характеризує наявність тільки лінійного зв'язку між ознаками, що позначаються, як правило, символами X і Y . Коефіцієнт лінійної кореляції є параметричним методом і його коректне застосування можливо тільки в тому випадку, якщо результати вимірювань представлені в шкалі інтервалів, а розподіл значень в аналізованих змінних відрізняється від нормального незначно. Існує безліч ситуацій, в яких його застосування доцільно. Наприклад: встановлення зв'язку між інтелектом школяра і його успішністю; між настроєм і успішністю виходу з проблемної ситуації; між рівнем доходу і темпераментом і т. п. Коефіцієнт Пірсона знаходить широке застосування в психології.

При обчисленнях на комп'ютері статистична програма (SPSS, Statistica) супроводжує обчислений коефіцієнт кореляції більш точним значенням p -рівня. Для статистичного рішення про прийняття або відхилення H_0 зазвичай встановлюють $\alpha = 0,05$, а для великого обсягу спостережень (100 і більше) $\alpha = 0,01$. Якщо $p \leq \alpha$, H_0 відхиляється і робиться змістовний висновок, що виявлена статистично достовірна (значуща) зв'язок межі змінними, що досліджуються

(позитивна чи негативна - в залежності від знаку кореляції). Коли $p > \alpha$, H_0 не відхиляється, змістовний висновок обмежений констатацією, що зв'язок (статистично достовірно) не знайдено. Якщо зв'язок не виявлено, але є підстави вважати, що зв'язок насправді є, слід перевірити можливі причини недостовірності зв'язку.

Факторний аналіз (ФА) - метод, що дозволяє звести велику кількість вихідних змінних до значно меншого числа факторів, кожен з яких об'єднує вихідні змінні, що мають подібний сенс.

Мета факторного аналізу - зменшення розмірності вихідних даних з метою їх економного опису за умови мінімальних втрат вихідної інформації.

Завдання факторного аналізу полягає в наступному:

1. Дослідження структури взаємозв'язків змінних. У цьому випадку кожне угруповання змінних буде визначатися фактором, за яким ці змінні мають максимальні навантаження.

2. Ідентифікація факторів як прихованих (латентних) змінних - причин взаємозв'язків вихідних змінних.

3. Обчислення значень факторів для випробовуваних як нових, інтегральних змінних. При цьому число чинників істотно менше числа змінних.

Таким чином, результатом факторного аналізу є звуження результатів дослідження та утворення істинно меншого числа змінних – факторів.

Кількість незалежних змінних в факторних планах потенційно може бути як завгодно великим, проте на практиці зазвичай розглядається не більше двох-трьох змінних, рідше - чотири. Таке рішення пояснюється тим, що в міру збільшення кількості аналізованих чинників зростає не тільки складність організації дослідження, але і складність інтерпретації результатів; в якийсь момент стає просто неможливо адекватно проаналізувати дані.

За рідкісними винятками практично всі сучасні експериментальні дослідження проводяться але факторною схемою, оскільки її застосування дозволяє отримати більш багаті результати, перевірити більш складні гіпотези,

проконтролювати можливі побічні змінні, підвищити внутрішню і зовнішню валідність експерименту.

Отже, фінальною частиною нашого дослідження стала інтерпретація отриманих результатів обох видів аналізу. Зазначимо, що не дивлячись на те, що це досить складний та важкий процес, ми все-таки змогли сформулювати певні тенденції та припущення щодо отриманих результатів. Про тенденції та припущення ми говоримо тому, що наша вибірка становить всього 64 особи, що не дозволяє нам говорити про певні закономірності. А, отже, це в підштовхує нас на подальші дослідження обраного питання.

Висновки до розділу 2

Отже, ми проаналізували та обґрунтували методологічні особливості проведеного нами дослідження. Зокрема, ми визначили переваги та недоліки використаних методик і надали характеристику вибірці респондентів.

Разом із цим ми підкреслили особливості формування власного опитувальника для вивчення емпатії політичних лідерів.

У даному розділі ми уточнили особливості сприймання емпатії та її компоненти, які виділили для полегшення вивчення явища емпатії та надання більш широкого та якісного аналізу результатів.

Також ми детально описали планування дослідження з поясненням вибору методик, хід формування запитань до звернень різних політичних лідерів, пояснили причини вибору методів статистичної обробки результатів дослідження.

РОЗДІЛ 3

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СПРИЙМАННЯ ЕМПАТІЇ ПОЛІТИЧНОГО ЛІДЕРА

3.1 Частотний аналіз оцінки емпатії В. Зеленського

Більшість респондентів оцінили даного політика як такого, що скоріше не розуміє їхні почуття (34,4% респондентів). Також 21,9% досліджуваних сказали, що їм важко оцінити наскільки добре політик розуміє їхні почуття, при цьому 17,2% - вказали, що він скоріше розуміє їхні почуття і лише 12,5% досліджуваних вважають, що цей політик добре розуміє їхні почуття, на противагу цьому трішки більше 14% зазначили, що політик зовсім не розуміє їхні почуття.

Таблиця 1. П. 1.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	14,1
2	Частково не розуміє	34,4
3	Важко сказати	21,9
4	Частково розуміє	17,2
5	Добре розуміє	12,5

В аналізі когнітивної складової емпатії, яку ми умовно виділили, ми бачимо, більшості респондентів складно визначитися з тим, наскільки твердження політика відповідає думкам виборців. Тим не менш, ми маємо схожі результати щодо того, що однакова кількість досліджуваних вказує на те, що їхні думки частково схожі чи частково не схожі на твердження політика. У

той же час 20,3 респондентів вказують на те, що політик говорить словами своїх виборців, де відповідність становить 20,3% проти 7,8%.

Таблиця 2. П. 1.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	7,8
2	Частково не розуміє	23,4
3	Важко сказати	25
4	Частково розуміє	23,4
5	Добре розуміє	20,3

Емпіричні результати показують, що сукупне значення того, наскільки досліджуваний політик добре розуміє переживання та турботи виборців становить 32,8%. Тим не менш, більшість респондентів все-таки схиляється до того, що політик зовсім або частково не розуміє їхні переживання та турботи (45,3%).

Таблиця 3. П.1.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	20,3
2	Частково не розуміє	25
3	Важко сказати	21,9
4	Частково розуміє	28,1
5	Добре розуміє	4,7

Дане питання є важливим для оцінки емоційного компоненту емпатії. Як показують результати, наші респонденти не змогли оцінити високо емпатію

нашого лідера. Лише 7.8% вказали, що лідер дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої. У той же час, 20,3% - оцінили його як такого, що частково відчуває переживання народу.

Табл. Р.1.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	20,3
2	Частково не розуміє	29,7
3	Важко сказати	21,9
4	Частково розуміє	20,3
5	Добре розуміє	7,8

При оцінці імовірності того, чи проголосували б респонденти за цього політика на основі його звернення, більшість досліджуваних обрали варіант – точно не проголосували (26,6%) чи скоріше б не проголосували (23,4%). Також значна кількість не змогла визначитися щодо цього питання (21,9%). Разом із тим, лише 14,1 – вказали, що скоріше б проголосували, така ж кількість респондентів визначила, що точно проголосувала.

Таблиця 4. П.1.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	26,6
2	Частково не розуміє	23,4
3	Важко сказати	21,9
4	Частково розуміє	14,1
5	Добре розуміє	14,1

Результати дослідження показують, що найбільш яскраво заява політика викликає у респондентів печаль, сором та тривогу. Також у респондентів щодо звернення політика виникають також такі емоції як: надія та співчуття, гнів, полегшення та відразу. При цьому близько 30% респондентів не змогли вибрати з переліку емоцій тих, які б відображали їхні відчуття.

Таблиця 5. П.1.6 Які емоції викликає у вас звернення політика?

Емоції	Відсоток
Печаль	16,7
Сором	12,5
Тривога	12,5
Надія	8,3
Співчуття	8,3
Гнів	4,2
Полегшення	4,2
Відразу	4,2
Нічого з цього	29,2

3. 2 Частотний аналіз результатів дослідження емпатії Барака Обама

Як показує дослідження наші респонденти оцінюють заяву Барака Обама як таку, що не виражає розуміння політичним лідером почуттів виборців. Про це свідчить відсоток відповідей того, що політик не зовсім розуміє або зовсім не розуміє почуття виборців (сумарний відсоток становить 53,1%). Також 28,1 респондентів вказують на середній результат, і лише 12,5 та

6,3% досліджуваних схилиються до того, що політик частково чи повністю розуміє їхні почуття.

Таблиця 6. П. 2.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття

		%
1	Зовсім не розуміє	25
2	Частково не розуміє	28,1
3	Важко сказати	28,1
4	Частково розуміє	12,5
5	Добре розуміє	6,3

Когнітивна оцінка емпатії, яка будується на розумінні думок виборців, вказує на те, що наш лідер має досить непогані показники в даному аспекті. Так, ми бачимо, що близько 25% респондентів, вважають, що твердження політика схожі на їхні власні думки. З огляду на попередній низький показники, це досить непоганий результат у порівнянні з емоційним компонентом. Хоча також дещо більше 50% досліджуваних не згодні з тим, що політик розуміє їхні думки.

Таблиця 7. П. 2.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика

		%
1	Зовсім не розуміє	21,9
2	Частково не розуміє	29,7
3	Важко сказати	23,4
4	Частково розуміє	14,1
5	Добре розуміє	10,9

Результати дослідження вказують на те, що даний політик не досить добре розуміє переживання та турботи виборців. Так більше 53% респондентів зазначили, що даний політик зовсім чи частково не розуміє почуття та переживання виборців. Тим не менш, близько 26% респондентів вказують на протилежне. Ще 20% досліджуваних втрималися від оцінки.

Таблиця 8. П.2.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців

		%
1	Зовсім не розуміє	25
2	Частково не розуміє	28,1
3	Важко сказати	20,3
4	Частково розуміє	18,8
5	Добре розуміє	7,8

54% респондентів вважають, що досліджуваний політик не розуміє чи здебільшого не відчуває гостро переживання, настрої та емоції виборців. І лише 18,8% респондентів вважають інакше.

Таблиця 9. П. 2.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої

		%
1	Зовсім не розуміє	23,4
2	Частково не розуміє	31,3
3	Важко сказати	26,6
4	Частково розуміє	12,5
5	Добре розуміє	6,3

Тим не менш, якщо аналізувати загальну картину, то бачимо, що показники по когнітивному компоненту політика дещо кращі, ніж по емоційному. Однак, контрольне питання щодо голосування показує, що виборці не готові були б підтримати цього кандидата на виборах ґрунтуючись на його твердженні щодо корона вірусу Covid-19. Результати досліджування показують, що за цього політика готові проголосувати близько 18% респондентів. У той час як майже 55% досліджуваних вказують на те, що не готові підтримати його, а 21,9 респондентів не змогли визначитися.

Таблиця 10. П.2.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика

		%
1	Зовсім не розуміє	34,4
2	Частково не розуміє	25,0
3	Важко сказати	21,9
4	Частково розуміє	15,6
5	Добре розуміє	3,1

Цікавим для розуміння профілю Барака Обама є аналіз того, які емоції викликає даний політик зі своєю заявою. Так ми бачимо, що досліджуваний політик викликає у респондентів здебільшого відчуття надії та тривоги. Хоча разом із тим, мають місце такі емоції як страх, сором та гнів. Менша кількість респондентів відзначили, що даний політик викликає у них печаль, відразу, полегшення та щастя.

Таке співвідношення по емоціям тривоги та надії можна пояснити особливістю політики даного лідера. Так, дослідження К. Падвел та інших показують, що саме Б. Обама став для багатьох громадян США символом надії. Однак у своїй промові він також змушує слухачів задуматися про і про досить складні речі та явища, які й викликають у них тривогу. Тим не менш, потім

часто у своїх промовах він переходить до більш позитивного компоненту і дає своїм слухачам відчуття того, що все може налагодитися, за рахунок чого і формує у них відчуття надії. Таким чином його промови схильні мати собі таке собі подвійне дно. Це також нас нашттовхує на ідею про те, яким чином наше дослідження може бути використаним у подальшому на практичному рівні.

Варто також зазначити, що саме Б. Обама став тим єдиним політичним лідером, чия промова щодо ситуації з пандемією корона вірусу, викликала у респондента емоцію щастя.

Таблиця 11. П.2.6 Які емоції викликає у вас звернення політика?

Емоція	%
Надія	15,2
Гнів	9,1
Полегшення	3
Тривога	15,2
Страх	9,1
Щастя	3
Печаль	6,1
Відраза	6,1
Сором	9,1
Нічого з цього	24,2

3.3 Частотний аналіз оцінки емпатії виступу Ангели Меркель

Частотний аналіз показує, що 43,8% респондентів не вважають, що Ангела Меркель розуміє їхні почуття. На противагу цьому, 37,5%

досліджуваних вважають, що цей політик частково чи добре розуміє їхні почуття.

Незважаючи на те, що результати дещо протиставні, однак варто врахувати і те, що вона є представником зовсім інших громадян і її промова спрямована на саме взаємодію саме з ними. Однак той факт, що 37,5% українців схильні думати, що політик може розуміти їхні почуття показує те, що в значній мірі її виступ розрахований на базові почуття слухачів.

Дані результати також дозволяють підкреслити важливість аналізу того, на що орієнтована промова політика і на чому в ній робиться акцент. Однак, у рамках нашого теперішнього дослідження це не можливо, хоча і змушує нас задуматися про подальше більш детальне вивчення даної проблеми.

Таблиця 12. П. 3.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	12,5
2	Частково не розуміє	31,3
3	Важко сказати	18,8
4	Частково розуміє	25
5	Добре розуміє	12,5

Дослідження показало, що 37,4% респонденти схильні вважати, що їхні думки схожі на твердження політика. Разом із тим, 30,6% досліджуваних так не вважають. Тим не менш, результати показують, що заява цього політичного лідера досить непогано репрезентує думки виборців щодо ситуації з COVID-19.

Таким чином, ми можемо говорити, що не дивлячись на особливості, про які ми говорили вище щодо в теорії культурного виміру Г. Хофстеде, дана промова скоріше розрахована саме на базові потреби людини, а тому відгукується і є досить ефективною навіть для українців.

Таблиця 13. П. 3.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	17,2
2	Частково не розуміє	23,4
3	Важко сказати	25
4	Частково розуміє	21,9
5	Добре розуміє	12,5

Опитування показало, що на думку респондентів даний політичний лідер не досить добре розуміє переживання та турботи виборців (46,9%). Тим не менш, 37,5% досліджуваних мають іншу думку. Разом із тим, 15,6% - не змогли визначитися.

Таблиця 14. П. 3.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	17,2
2	Частково не розуміє	23,4
3	Важко сказати	25,0
4	Частково розуміє	21,9
5	Добре розуміє	12,5

У ході дослідження було встановлено, що більшість респондентів (45,3%) не підтримують твердження про те, що Ангела Меркель дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої. Хоча 36,4% досліджуваних вважають інакше.

Таблиця 15. П. 3.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	17,2
2	Частково не розуміє	28,1
3	Важко сказати	20,3
4	Частково розуміє	25
5	Добре розуміє	9,4

У ході дослідження було встановлено, що за даного політика готові проголосувати близько 31,3% респондентів. У той час, коли майже 47% досліджуваних оцінили низьку імовірність голосування за даного політичного лідера.

Таблиця 16. П. 3.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Точно не проголосує	20,3
2	Скоріше не проголосує	26,6
3	Важко сказати	21,9
4	Скоріше проголосує	25
5	Точно проголосує	6,3

Цікавим є аналіз того, які емоції викликала промова Ангели Меркель. Так, ми можемо бачити, що даний політик переважно зумів викликати у респондентів емоцію надії (29,6%), що характеризує цю промову як підтримуючу у складній ситуації.

Таблиця 17. П.3.6 Які емоції викликає у вас звернення політика?

Емоції	Відсоток
Печаль	3,7
Тривога	3,7
Надія	29,6
Співчуття	3,7
Гнів	7,4
Полегшення	3,7
Сором	7,4
Відраза	3,7
Нічого з цього	33,4

3.4 Частотний аналіз виступу Єлизавета II

Більшості респондентів було складно визначитися – 31,3%. Тим не менш, 23,4% досліджуваних вказують на те, що даний політик скоріше добре розуміє почуття респондентів. Разом із тим, 21,9% вказали, що політик лише скоріше не розуміє їх почуття. При цьому 15,6 – вказують, що політик зовсім не розуміє їх почуття, а 7,8% говорять, що повністю розуміє.

Таблиця 18. П. 4.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	15,6
2	Частково не розуміє	21,9
3	Важко сказати	31,3
4	Частково розуміє	23,4
5	Добре розуміє	7,8

Близько 32,5% респондентів переконані, що їх думки не зовсім чи зовсім не схожі на твердження політика. Тим не менш, також 31,2% досліджуваних вважають інакше. Так, як різниця між цими значеннями не надто велика, ми можемо стверджувати, що політик досить непогано розуміє думки виборців.

Таблиця 19. П.4.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	12,5
2	Частково не розуміє	20,3
3	Важко сказати	35,9
4	Частково розуміє	23,4
5	Добре розуміє	7,8

Емпіричні дані показують, 32,8 досліджуваних не вважаю, що заява політика виражає його розуміння переживань та турбот виборців. У той же час 28,2% респондентів переконані, що політик здебільшого розуміє чи добре розуміє переживання та турботи виборців.

Таблиця 20. П. 4.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	12,5
2	Частково не розуміє	25
3	Важко сказати	32,8
4	Частково розуміє	21,9
5	Добре розуміє	7,8

При оцінці імовірності голосування за цього політика на основі його твердження про ситуацію з Covid-19 підтримати політика вирішило 23,5% респондентів. У той же час проти – 43,8% досліджуваних.

Таблиця 21. П 4.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика

Оцінка	Значення	Відсоток
1	Зовсім не розуміє	18,8
2	Частково не розуміє	25
3	Важко сказати	32,8
4	Частково розуміє	17,2
5	Добре розуміє	6,3

При аналізі емоцій, які викликає промова Єлизавети II було встановлено, що найбільш вираженими емоціями у респондентів були надія, печаль та тривога.

Отже, ґрунтуючись на цих даних ми можемо допускати, що даний політичний лідер робить акцент на серйозності та важливості ситуації, однак разом із тим, він готовий дати надію своїм слухачам на те, що все стане краще.

Таблиця 22. П.4.6 Які емоції викликає у вас звернення політика?

Емоції	Відсоток
Печаль	11,8
Тривога	11,8
Надія	11,8
Співчуття	8,8
Гнів	5,9
Полегшення	5,9
Гордість	2,9

Відраза	8,8
Нічого з цього	32,4

3.5 Загальний аналіз профілів досліджуваних політиків

На основі емпіричних даних ми маємо можливість проаналізувати емпатію та її сприймання для кожного з чотирьох представлених політиків, враховуючи емоційний та когнітивний компоненти цього явища.

Так, ми бачимо, що досить високими є показники з різних досліджуваних аспектів емпатії у політика №1, під яким було зашифровано виступ Президента України Володимира Зеленського. Найбільший показник виступ В. Зеленського отримав на питання «Наскільки ваші думки схожі на твердження політика». Однак дані результати можуть бути обумовлені тим, що тип мислення, його характеристики та стереотипи обумовлені менталітет, що є спільним для досліджуваних та представленого політика. І це є вагомим аспектом дослідження, оскільки показує *когнітивну наближеність* сприймання емпатії через аспект культури та психологічних особливостей респондентів.

Тобто ми можемо припускати, що сприймання емпатії іншого в значній мірі залежить від того, наскільки наближеним до нашої культури та типу мислення є досліджуваний суб'єкт.

Разом із тим ми можемо спостерігати, що ще один високий показник твердження Зеленського отримало на запитання про те, наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців. Цей аспект нашого дослідження є досить очікуваним, оскільки дійсно даний представник краще, ніж інші досліджувані знає проблеми та турботи респондентів, які приймали участь у дослідженні. Таким чином, даний показник не може бути об'єктивним для аналізу когнітивної складової емпатії.

Однак, вищий показник, ніж у В. Зеленського з цього питання отримало твердження А. Меркель (32,8% проти 37,5%, статистично незначуща різниця). Це цікавий феномен, оскільки ми можемо виключити культурний аспект як фактор впливу.

Тож, можна припустити, що даний політик має сильно виражений когнітивний аспект емпатії. Це може бути свідченням того, що політик розуміє не просто конкретні потреби громадян, але й значно глибші потреби на рівні психології людини.

Таким чином, зрозуміло, чому цей показник високий для наших респондентів, адже автор виступу звертається не лише до громадянських почуттів, але і до значно глибших емоцій та переживання. Тож можна припускати, що виступ цього лідера буде досить впливовим та ефективним.

Аналіз цього профілю також показує, що досліджувані високо оцінили також і безпосередньо емоційний компонент виступу А. Меркель. На питання щодо того, наскільки даний політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої 34,4% респондентів відповіли позитивно. Зазначимо, що цей показник найвищий серед інших політичних лідерів.

Також, учасники дослідження надали найвищу оцінку цьому політику із питання про те, наскільки добре політик розуміє їхні почуття (37,5%). Загалом, профіль цього кандидата є досить цікавим для дослідження, оскільки має високі показники по більшості питань опитувальника в порівнянні з іншими політичними лідерами. Однак робити однозначні висновки ми не можемо, адже необхідні додаткові дослідження.

Тим не менш, ми можемо припускати, що такі показники пов'язані також із базовими потребами, які незадоволені серед українців. Наприклад, можна припускати, що у ситуації світової пандемії потреба у безпеці та сильному лідері є гострішою, ніж зазвичай. Однак, якщо дана потреба не є задоволеною, виникає дисонанс і тому нам здається більш привабливим той лідер, який

виражає свою силу та контроль ситуації. Можна припустити, що таким лідером для наших досліджуваних і стала Ангела Меркель.

Слід також зазначити, що саме за цього політика готова була проголосувати більша кількість респондентів (31,1%). Це знову-таки підтверджує припущення про те, що виступ даного політичного лідера є найбільш привабливим серед наших досліджуваних.

Теорію про сильного лідера, який на противагу іншим є найбільш емпатійним і таким, що розуміє проблеми, турботи та переживання виборців, є також те, які результати ми бачимо для твердження колишнього президента США Барака Обами.

Хочемо підкреслити, що чимало досліджень вказують на те, що саме Б. Обама вважається одним із найяскравіших представників емпатійного лідера разом із А. Лінкольном.

Однак, як показали результати нашого аналізу, для нашої вибірки даний кандидат не є таким емпатійним, як про це свідчать інші дослідження. Для розкриття цієї ситуації є кілька припущень.

Перш за все, це можна пояснити культурним фактором. А саме віддаленість української культури від американської. Наприклад, якщо брати за основу теорію культурного виміру Хофстеда, то бачимо наступну різку відмінність між культурами України та США:

Таблиця 23. Порівняння культурних вимірів України та США

	Україна	США
Індивідуалізм	31,49	91
Дистанція влади	22,79	40
Маскулінність	-8,61	62

І це лише деякі показники, однак вони дозволяють оцінити рівень дистанції між цими культурами. Тим не менш, нас більше цікавить інший аспект питання.

По-друге, отриманий результат може бути наслідком того, що громадяни України мають інші потреби, тому й емпатійний лідер нашим респондентам уявляється інакше. Тому, якщо уявити, що для нинішньої ситуації з пандемією громадяни нашої країни більше потребують сильного лідера, то завдяки механізму ідеалізації посилюються уявлення про його слабкі сторони. Для прикладу, якщо наш респондент прочитав виступ певного політичного лідера, який його зацікавив і здався йому таким, що може впевнено керувати країною, то навіть слабкі сторони цього політика в уявленнях нашого респондента отримують більше значення, ніж воно є насправді. І тоді він оцінить його як більш емпатійного і, водночас, кращого лідера.

На нашу думку, це припущення можна використати і в ситуації з Б. Обамою. Тобто, якщо він не виглядає для досліджуваного сильним і впевненим лідером, то і його емпатію оцінити він не зможе, в результаті чого, значення емпатії будуть нижчими.

Тим не менш, цікавим є спостереження того, що не дивлячись на оцінку емпатії лідера Б. Обама отримав відносно низькі значення. Він став єдиним кандидатом, який у досліджуваних викликав емоцію щастя.

Таблиця 24. Сукупні результати опитування сприймання емпатії політичного лідера

Політик	Наскільки и політик добре розуміє ваші почуття	Наскільки ваші думки схожі на твердження політика	Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи	Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу,	Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього
----------------	---	--	---	---	--

			виборців	його емоції та настрої	політика
Володимир Зеленський	29,7	47,3	32,8	28,1	28,2
Барак Обама	18,6	25	26,6	18,3	18,7
Ангела Меркель	37,5	24,4	37,5	34,4	31,1
Єлизавета II	31,2	31,2	28,2	29,2	23,5

Не менш важливим для нашого аналізу є визначення того, які емоції викликають у досліджуваних виступи політичних лідерів щодо пандемії та ситуації з COVID-19.

Загалом зазначимо, що здебільшого політичні лідери своїми виступами викликали у досліджуваних емоції надії, співчуття, печалі, тривоги, полегшення, гніву та сорому. Однак більшу цікавість представляє собою аналіз емоцій в залежності від кандидата.

Так, промова Володимира Зеленського викликала в наших досліджуваних здебільшого емоції із негативним полюсом, такі як сором, печаль та тривога. Інші ж емоції мали незначне вираження.

Тим не менш, на протиположному цьому виступу Барака Обами у рівній мірі викликав у респондентів тривогу та надію. Зазначимо, що саме вплив на почуття надії є ключовим у багатьох промовах Б. Обами за часів його політичної діяльності, на що вказують чимало емпіричних досліджень. До того ж він став єдиним кандидатом, який викликав емоцію щастя своїм зверненням.

Промова Ангели Меркель стала такою, що викликала у респондентів емоцію надії на найбільш високому рівні в порівнянні з іншими політиками – 29,6%. Респонденти оцінили інші емоції з негативним чи позитивним полюсом в значно меншій вираженості.

Таблиця 25. Порівняння сприймання емоцій, які викликають звернення політичних лідерів

Політик	Надія	Співчуття	Полегшення	Гнів	Сором	Відраза	Печаль	Тривога	Страх	Гордість	Щастя	Нічого з цього
Володимир Зеленський	8,3	8,3	4,2	4,2	12,5	4,2	16,7	12,5	0	0	0	29,2
Барак Обама	15,2	0,0	3	9,1	9,1	6,1	6,1	15,2	9,1	0	3	24,2
Ангела Меркель	29,6	3,7	3,7	7,4	7,4	3,7	3,7	3,7	0	3,7	0	33,3
Єлизавета II	11,8	8,8	5,9	5,9	0,0	8,8	11,8	11,8	0	2,9	0	32,4

3. 6 Кореляційний аналіз сприймання емпатії політичного лідера

Однією із гіпотез дослідження було те, як особиста емпатія досліджуваного впливає на його сприймання емпатії іншого, тобто політичного лідера. Саме тому для перевірки даної гіпотези ми використали опитувальник

Міжперсональної емпатії (IRI) М. Девіса і порівняли його результати із відповідями на запитання щодо виступу політиків.

Для встановлення взаємозв'язку між особистою емпатією та особливостями сприймання емпатії політичного лідера ми використали попарний кореляційний аналіз з коефіцієнтом Пірсона. Коефіцієнт кореляції Пірсона (r-Пірсона) застосовується для дослідження взаємозв'язку двох змінних, виміряних в метричних шкалах на одній і тій же вибірці. Він дозволяє визначити, наскільки пропорційна мінливість двох змінних.

У результаті обрахування були отримані наступні результати.

Так, встановлено взаємозв'язок шкалою децентрації та питаннями щодо виступу політика №1, під яким було зашифровано звернення В. Зеленського. Як видно із табл... цей зв'язок різної сили прослідковується в усіх представлених запитаннях.

Таблиця 26. Кореляції між запитаннями опитувальника та шкалою децентрації для промови В. Зеленського.

	P.1.1	P. 1.2	P.1.3	P.1.4	P.1.5
Децентрація (Perspective- Taking)	.408**	.336**	.284*	.366**	.286*

Однак робити однозначні висновки складно, адже подібних результатів ми не отримали щодо запитань про інших політиків. І лише між виступом Єлизавети II та шкалою децентрації прослідковується подібний зв'язок як у попередньому прикладі. Тим не менш, даний значимий зв'язок ми бачимо між децентрацією та двома питаннями: «Наскільки політик добре розуміє ваші почуття» - зв'язок середньої сили 0,325 та «Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої» - зв'язок

середньої сили 0,301. Зазначимо, що цей зв'язок пов'язаний з когнітивною складовою емпатії, а не емоційною.

Таблиця 27. Кореляція між запитаннями опитувальника та шкалою децентрації для промови Єлизавети II

	Р. 4.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	Р. 4.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої
Децентрація (Perspective-Taking)	.325**	.301*

Опираючись на ці результати, ми можемо зробити кілька висновків.

Перш за все, дані результати свідчать про те, що свідомо чи не свідомо наші респонденти впізнали представлений виступ В. Зеленського щодо ситуації зі світовою пандемією, так як колись, скоріше за все, її вже чули. Також подальше спілкування з деякими учасниками дослідження показало, що кілька респондентів все-таки дійсно впізнало виступ В. Зеленського.

Таким чином, ми можемо пояснити те, чому тут наявний зв'язок між запитання опитувальника та шкалою децентрації. Також можна припускати, що ці результати пов'язані із тим, що респонденти впізнали звернення політика, а тому оцінили питання щодо його промови саме через когнітивну, а не емоційну складову. Адже вимоги до цього конкретного політичного лідера є вищими, ніж до інших політиків, яких аналізували респонденти.

Оскільки шкала децентрації (або в оригіналі Perspective-Taking) є когнітивним елементом емпатії і вказує на те, як особистість може входити в ситуацію іншого. Таким чином, дані результати ми можемо пояснити тим, що наші респонденти в значній мірі можуть оцінити ситуацію з тієї точки зору, яка

була представлена В. Зеленським, оскільки вже були з нею ознайомлені та безумовно перебували в середовищі тих рішень, які він приймав.

Також важливим елементом, який допомагає краще зрозуміти отриманий результат, є когнітивна близькість досліджуваних та зверненням В. Зеленського, адже вона обумовлена культурним аспектом. Нагадаємо, що децентрація показує здатність людини поставити себе на місце іншого, зрозуміти його положення та точку зору. Таким чином, для наших респондентів легше зрозуміти точку зору представлену у виступі В, Зеленського, так як вони знаходяться в спільному когнітивному, емоційному, культурному середовищі.

По-друге, якщо розглядати результати в подібному ключі, то досить цікавими є результати щодо взаємозв'язку шкали децентрації та питань, орієнтованих на емоційну складову емпатії, у виступі Єлизавети ІІ. Ми припускаємо, що цей взаємозв'язок може визначатися тим, що звернення даного політичного лідера було досить емоційним та пронизливим, що і змусило наших респондентів емоційно проникнутися ним та зрозуміти точку зору політика.

При аналізі виступу Б. Обама було встановлено кореляційний зв'язок між питанням про те, «наскільки політик добре розуміє ваші почуття» та двома шкалами: децентрації та емпатійної турботи. Так, ми можемо припускати, що даний виступ політика здійснює певний вплив, який дозволяє його слухачам виявляти до себе почуття турботи та переймати його точку зору.

Також, зазначимо, що раніше вже вказували на особливість побудови промови Барака Обама. Ми говорили про те, що у своїх виступах він схильний опиратися на дві досить сильно виражені емоції: тривоги та надії.

На нашу думку, ці результати представлені у табл.№ взаємопов'язані із попереднім твердженням. Такі сильні емоції як тривога та надія можуть спонукати респондентів до того, щоб приймати точку зору політичного лідера, а також проявляти до нього турботу.

Однак для визначення цього ефекту та його особливостей необхідні додаткові емпіричні дослідження.

Таблиця 28. Кореляції між питанням опитувальника щодо промови Барака Обами та шкалами Емпатійної турботи, децентрації

	Децентрація (Perspective-Taking)	Емпатійна турбота (Empathy Concern)
P.2.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	.349**	.344**

Цікавими для дослідження виявилися результати кореляційного аналізу для третього політика, тобто для виступу Ангели Меркель. Виступ даного політика став єдиним, в якому було виявлено зв'язок зі шкалою співпереживання.

На нашу думку, такі результати можна також пояснити самою особливістю побудови промови. Імовірно даний виступ був побудований таким чином, що спонукав наших досліджуваних до детального уявлення ситуації, пов'язаної з Covid-19.

Зазначимо, що в оригінальній версії опитувальника Девіса дана шкала називається Fantasy, тобто фантазія. І самі запитання IRI передбачають те, що досліджувані добре уявляють ситуації книг, фільмів тощо. Якщо розглядати результати з цієї точки зору, таке обґрунтування результатів виглядає логічно. Тобто наші респонденти завдяки правильно побудованому зверненню змогли добре уявити ситуацію та емоції, які описував кандидат у своєму зверненні. Якщо саме це було поставлено за мету при написанні промови, то можна вважати, що мета була досягнена.

Таким чином, дані результати ставлять перед нами ще одне дослідницьке питання: з якою метою були написані промови, які взяті для аналізу і чи досягли автори своєї мети завдяки їх написанню? Однак перевірити це в рамках нашого дослідження, на жаль, не можливо. Тому це питання ми залишимо для подальшого вивчення.

Таблиця 29. Кореляція шкали Співпереживання та запитаннями опитувальника щодо промови Ангели Меркель

	Р. 3.1	Р. 3.3	Р. 3.4
Співпереживання (Fantasy)	.397**	.325**	.297*

Тим не менш, ми не могли не задовільнити власний дослідницький інтерес щодо того, чому не було встановлено кореляції зі шкалами Особистого дистресу та Емпатійної турботи. Для того, щоб зрозуміти в чому причина таких результатів, ми використали графік розсіювання.

Так, ми визначили значне розсіювання, яке обумовлене фактором статі.

Тож ми можемо припустити, що саме стать є визначальним фактором для аналізу виступів наших політиків. Тобто ми гадаємо, що для того, щоб здійснити певний вплив на респондентів, імовірно, варто було представити різний стимульний матеріал в залежності від статі. Тоді б ми мали змогу вивчити, як це матеріал пов'язаний із шкалами особистого дистресу та емпатійної турботи.

Разом із тим, ми також можемо припустити, що для ефективної політичної діяльності мало б місце формування політичних промов з урахуванням особливостей статі. Тобто в залежності від того, на кого має здійснюватися вплив має бути по-різному сформовані промови.

3.7 Факторний аналіз

Для більш детального аналізу результатів нашого дослідження, ми також використали факторний аналіз. Даний аналіз здійснювався за методом обертання облімакс, що дозволяє коректно формувати матрицю перетворення від ортогональної структури фактора до косокутньої і однозначно вибрати послідовність пар осей обертання, які призводять до максимального значення критерію облімакс. Під час теоретичного аналізу ми припустили, що є високою імовірність наявності трьох факторів. Саме дане значення ми і використали при проведенні факторного аналізу.

Таблиця 30. Спільності для факторного аналізу В. Зеленського

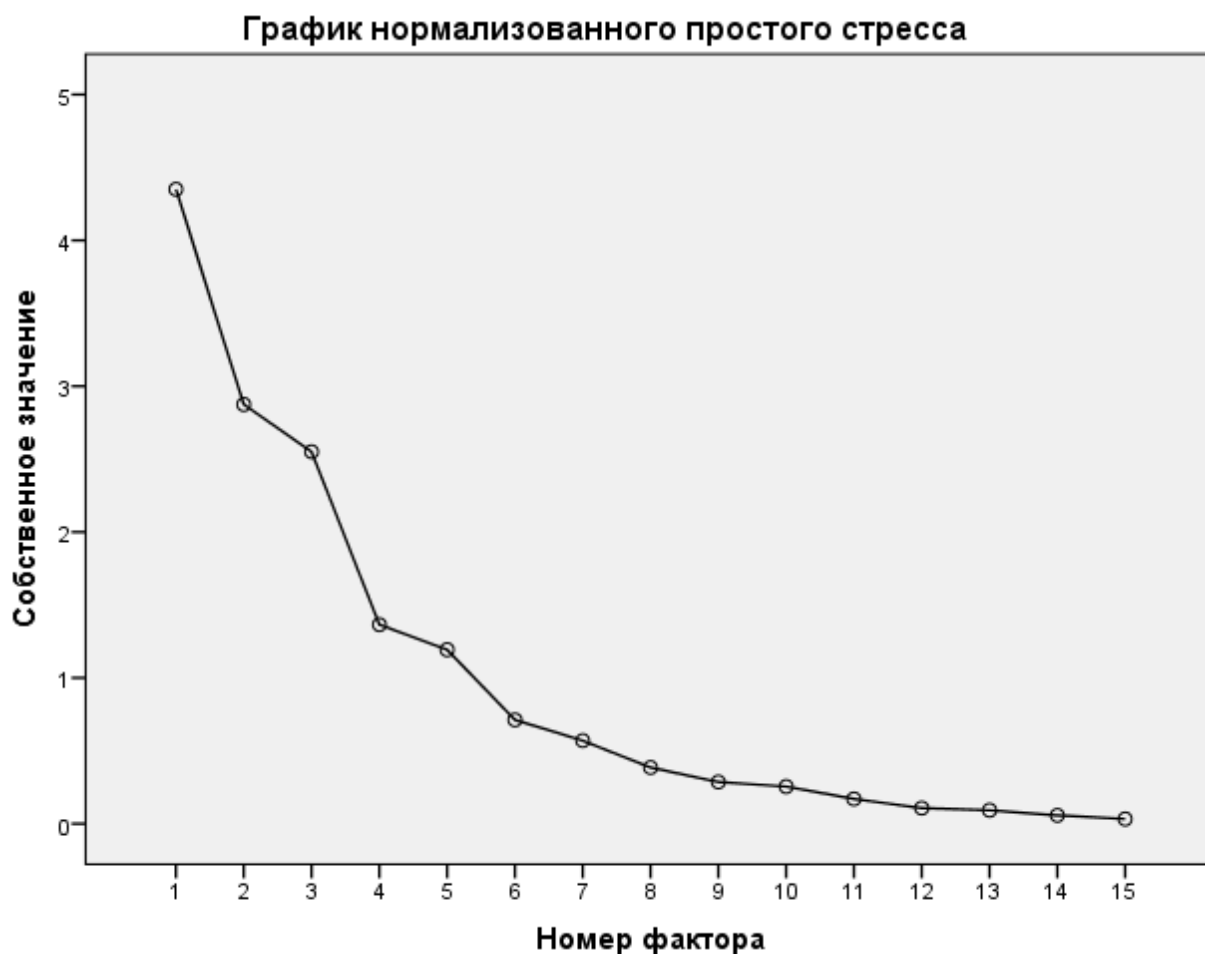
	Початкові	Вилучені
Децентрація	.718	.270
Співпереживання	.654	.543
Емпатична турбота	.838	.623
Особистий дистрес	.802	.924
Емоційна стабільність	.756	.631
Екстраверсія	.806	.356
Дружелюбність	.706	.290
Добросовісність	.746	.790
Відкритість	.776	.585
P.1.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	.913	.710
P. 1.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика	.917	.754
P.1.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців	.780	.661
P.1.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої	.905	.807
P.1.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика	.904	.658
P.1.6 Які емоції викликає у вас цей політик	.571	.120

Результати повної поясненої дисперсії показують, що перший, другий та третій фактори пояснюють відповідно дисперсію таким чином: 1 фактор – 29%, 2 – 19%, а 3 -17%. Разом дані виділені фактори пояснюють 55% дисперсії

Таблиця 31. Повна пояснена дисперсія

Фактор	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения ^а
	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный %	Итого
1	4.350	29.003	29.003	4.028	26.852	26.852	3.932
2	2.875	19.164	48.167	2.463	16.417	43.269	2.512
3	2.550	17.003	65.170	2.232	14.878	58.147	2.374
4	1.365	9.100	74.270				
5	1.193	7.953	82.223				
6	.712	4.746	86.970				
7	.570	3.797	90.767				
8	.385	2.568	93.335				
9	.286	1.906	95.241				
10	.255	1.697	96.938				
11	.170	1.131	98.069				
12	.107	.715	98.783				
13	.092	.616	99.399				
14	.058	.385	99.784				
15	.032	.216	100.000				

Графік осипу показує, де відбувається перелом факторів. Як ми бачимо, обрана нами перед кількість факторів відповідає графіку осипу. Це підтверджує те, що перелом факторів відбувається на третій зазначеній точці, разом із тим, дані фактори найбільш яскраво виражені і виділяються в порівнянні з іншими, які поступово спускаються до низу.



Розглядаючи матрицю факторного відображення, ми можемо спостерігати цікаву тенденцію. Так, ми бачимо, що при наданні оцінки яскраво виражений і найбільш навантаженим є перший фактор. Та на нього приходитьсья все навантаження на запитання, а разом із тим, спостерігається зворотній зв'язок із відкритістю.

Зокрема, ми можемо припускати, що даний ефект обумовлений відкритістю, яка стала центральним аспектом комунікації В. Зеленського з виборцями.

Таблиця 32. Матриця факторного відображення

	Фактор		
	1	2	3
Децентрація		.370	
Співпереживання		.713	
Емпатична турбота		.792	
Особистий дистрес		.678	-.711
Нейротизм			.767
Екстраверсія			.539
Дружелюбність		.509	
Добросовісність		.368	.793
Відкритість	-.429	.515	.423
Р.1.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	.802		
Р. 1.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика	.856		
Р.1.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців	.799		
Р.1.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої	.898		
Р.1.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика	.815		
Р.1.6 Які емоції викликає у вас цей політик			

При аналізі кореляційної матриці факторів ми маємо можливість визначити яким чином корелюють між собою виділені фактори. Таким чином, ми можемо спостерігати, що дані фактори між собою не мають статистично

значимого зв'язку. Так кореляція між 1 і 2 фактором становить - .109, а між 1 і 3 - .049, так само не спостерігається зв'язок і між 2 та 3 факторами - .053.

Таблиця 33. Кореляційна матриця факторів

Фактор	1	2	3
1	1.000	.109	.049
2	.109	1.000	.053
3	.049	.053	1.000

Отже, це також підтверджує наш аналіз матриці факторного відображення, яка вказує на те, що основне навантаження приходить саме на перший фактор.

У підсумку, ми можемо припустити, що таке навантаження на один фактор вказує на те, що не дивлячись на наш умовний розподіл емпатії на поведінковий, когнітивний та емоційний аспекти, у результаті ми отримали лише загальний образ досліджуваного політичного лідера.

Тож не дивлячись на різне формулювання запитань опитувальника та розподіл емпатії на кілька компонентів, дані дії були обмежені сприйманням респондентами цього політичного лідера. Наші респонденти в основному оцінили його загальний образ та загальне сприймання його емпатії, а не кожний компонент окремо. Такі результати можуть бути обумовлені різними чинниками.

Зокрема, перш за все, це стосується формулювання опитувальника загалом. Отже, для того, щоб в подальшій роботі уникнути подібних результатів нам необхідно буде більш якісно та глибоко розробити запитання.

Тим не менш, такі результати можуть бути інтерпретовані й іншими чинниками. Зокрема, це може бути наслідком того, що наші респонденти свідомо чи несвідомо впізнали промову В. Зеленського і так, як вони перебувають у певній напруженій ситуації повторного карантину, то у них

виникли певні емоційні спогади, які в значній мірі знизили когнітивну оцінку промови і в той же час посилили емоційний аспект.

Тим не менш, у ході вивчення подальших результатів, ми побачили, що для виступу Барака Обама маємо дещо схожі результати.

Результати аналізу показали, що пояснення дисперсії на три фактори є найбільшим серед інших. Так, на перший фактор показує відповідність дисперсії для 33,2% респондентів, другий і третій фактор відповідно репрезентують 18,3 та 11,8%. У сумі дані виділені фактори показують дисперсію в 63,3%. Репрезентація інших факторів по дисперсіє значно нижчою.

Таблиця 34. Повна пояснена дисперсія

Фактор	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения ^a
	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный%	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный%	Итого
1	4.984	33.229	33.229	4.676	31.174	31.174	4.509
2	2.749	18.324	51.553	2.274	15.160	46.334	2.140
3	1.774	11.824	63.377	1.354	9.026	55.360	2.198
4	1.122	7.477	70.854				
5	1.009	6.724	77.578				
6	.835	5.567	83.145				
7	.578	3.855	87.000				
8	.469	3.125	90.124				
9	.449	2.991	93.115				
10	.330	2.200	95.315				
11	.280	1.866	97.181				
12	.168	1.121	98.302				
13	.119	.795	99.098				
14	.075	.503	99.601				
15	.060	.399	100.000				

У ході вивчення результату матриці факторного відображення ми можемо говорити про те, що найбільше навантаження має перший фактор. Він вказує на

те, що питання нашого опитувальника не достатньо дозволили оцінити окремі компоненти емпатії політичного лідера. Також ми бачимо навантаження середньої сили зворотного значення на екстраверсію та емоційну стабільність. Це вказує на те, що наші респонденти, які схильні до інтроверсії та нейротизму, більш схильні давати оцінку даному політичному лідеру. Можливо, це свідчить про те, що для людей інтровертованих та схильних до нейротизму, тривожності даний кандидат здається більш таким, що викликає довіру і створює безпечне середовище, що задовольняє їхні базові потреби.

Другий фактор має навантаження за шкалами децентрації, емпатичної турботи, емоційної стабільності, дружелюбності та відкритості.

У той час, коли третій фактор навантажується за значеннями співпереживання, особистого дистресу та емпатична турбота із негативним значенням, а також позитивне значення за показником емоційної стабільності та тим, які емоції він викликає.

Такі результати можуть свідчити про те, що цей політичний лідер викликає в респондентів відчуття спокійності і зручний простір для вираження своїх емоцій.

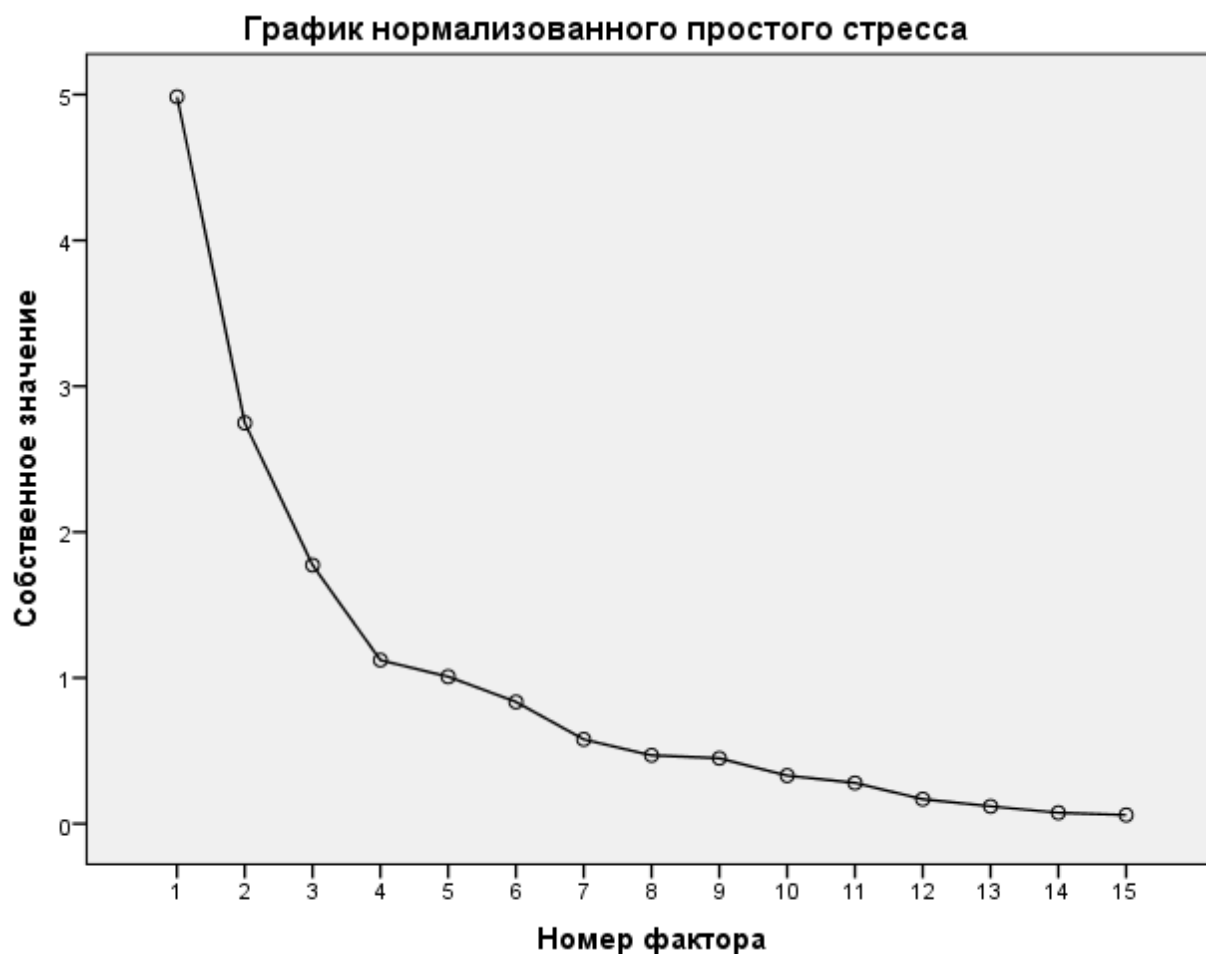
І важливий момент для нашого дослідження, адже він показує взаємозв'язок між емпатією політичного лідера та її впливом на учасників дослідження.

Тим не менш, дане питання потребує більш детального вивчення та планування подальшого емпіричного дослідження задля отримання більш різноманітних даних, які б ми могли репрезентувати та використати для практичної діяльності політичного психолога.

Таблиця 35. Матриця факторного відображення

	Фактор		
	1	2	3
Децентрація		.613	
Співпереживання			-.496
Емпатична турбота		.396	-.566
Особистий дистрес			-.790
Нейротизм	-.366	.362	.663
Екстраверсія	-.483		
Дружелюбність		.835	
Добросовісність		.557	
Відкритість			
Р. 2.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	.750		
Р. 2.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика	.908		
Р.2.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців	.897		
Р. 2.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої	.926		
Р.2.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика	.711		
Р.2.6 Які емоції викликає у вас цей політик	-.484		.306

При вивченні графіку осипу Кеттела, який ми отримали в результаті факторного аналізу оцінки респондентами виступу Б. Обама, ми мали можливість спостерігати, що не дивлячись на те, що ми знову правильно вказали кількість факторів, однак у даному випадку вираження факторів не є таким яскравим, як у попередньому дослідженні.



Кореляційна матриця факторів показує нам знову відсутність статистично значущого взаємозв'язку між виділеними факторами при дослідженні виступу Барака Обама.

Таблиця 36. Кореляційна матриця факторів

Фактор	1	2	3
1	1.000	-.161	-.170
2	-.161	1.000	-.150
3	-.170	-.150	1.000

Факторний аналіз звернення Ангели Меркель показує, що виділені три фактори пояснюють основний відсоток вибірки – 62,1% дисперсії.

Таблиця 37. Повна пояснена дисперсія

Фактор	Початкове власне значення			Суми квадратів навантаження извлечения			Суми квадратів навантаження вращения ^a
	Усього	% Дисперсії	Кумулятивний%	Усього	% Дисперсії	Кумулятивний%	Итого
1	4.711	31.404	31.404	4.427	29.510	29.510	4.163
2	2.514	16.763	48.167	2.130	14.198	43.708	2.198
3	2.084	13.893	62.060	1.640	10.933	54.641	2.151
4	1.700	11.331	73.392				
5	1.101	7.341	80.733				
6	.781	5.210	85.942				
7	.590	3.930	89.873				
8	.439	2.925	92.797				
9	.297	1.983	94.780				
10	.270	1.802	96.582				
11	.226	1.506	98.088				
12	.140	.932	99.020				
13	.062	.413	99.433				
14	.048	.322	99.755				
15	.037	.245	100.000				

При виконанні факторного аналізу оцінки звернення Ангели Меркель встановили знову значну завантаженість на перший фактор. Разом із тим на перший фактор приходиться навантаження зворотнього значення по шкалі добросовісності.

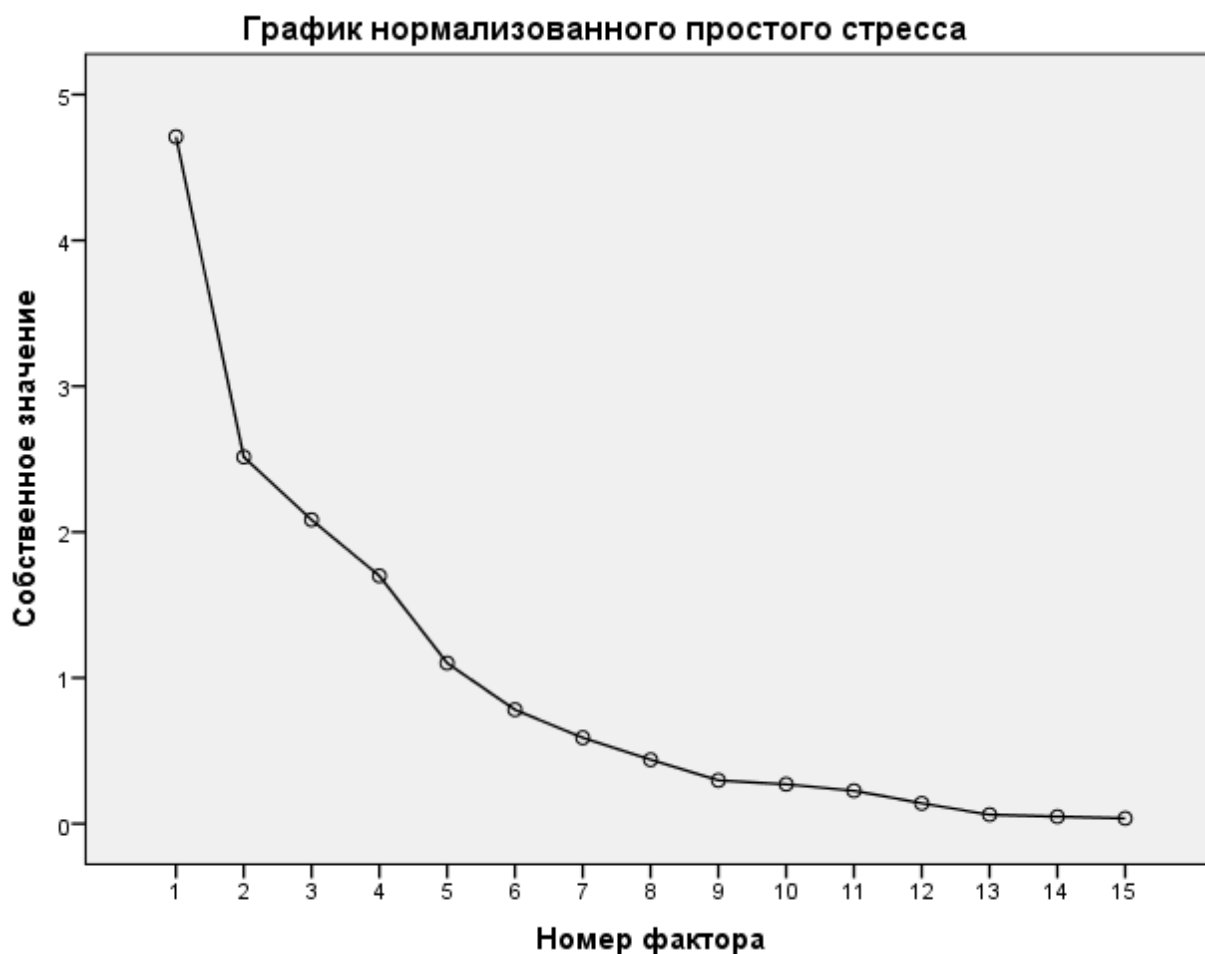
Другий фактор навантажується по шкалам співпереживання, емоційна турбота, особистий дистрес та негативне значення з емоційної стабільності, що означає навантаження на протилежне значення – нейротизму.

На третій фактор здійснюється навантаження за шкалами децентрації, емоційної стабільності, дружелюбності, добросовісності та відкритості.

Таблиця 38. Матриця факторного відображення

Матриця факторів	Фактор		
	1	2	3
Децентрація			.440
Співпереживання		.560	
Емпатична турбота		.652	
Особистий дистрес		.855	
Емоційна стабільність		-.711	.545
Екстраверсія			
Дружелюбність			.455
Добросовісність	-.338		.835
Відкритість			.516
Р. 3.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	.943		
Р. 3.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика	.784		
Р. 3.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців	.829		
Р. 3.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої	.780		
Р. 3.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика	.891		
Р. 3.6 Які емоції викликає у вас цей політик	-.437		

Разом і з тим, графік осипу показує, що при обрахуванні результатів факторного аналізу ми не маємо такого сильного вираження в осипі факторів, як у попередніх двох варіантах. Це вказує на те, що завантаженість на інші фактори зовсім незначна.



Також матриця кореляції факторів показала, що в нашому дослідженні відсутній статистично значущий зв'язок між факторами.

Таблиця 39. Корреляційна матриця факторів

Фактор	1	2	3
1	1.000	-.093	-.137
2	-.093	1.000	.062
3	-.137	.062	1.000

У ході проведення факторного аналізу для оцінки факторного навантаження для виступу щодо ситуації з COVID-19 королеви Великобританії Єлизавети II, ми знову отримали результати, подібні на попередні, що підтверджує попередні дані та дозволяє робити нові припущення і більш широко розглядати отримані результати.

Так дані поясненої дисперсії показують загальну дисперсію перших трьох факторів, що мають сукупне значення – 57,7%.

Таблиця 40. Повна пояснена дисперсія

Фактор	Начальные собственные значения			Суммы квадратов нагрузок извлечения			Суммы квадратов нагрузок вращения ^a
	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный%	Итого	% Дисперсии	Кумулятивный%	Итого
1	3.814	25.427	25.427	3.492	23.278	23.278	3.482
2	3.058	20.384	45.811	2.616	17.441	40.719	2.457
3	1.813	12.085	57.896	1.372	9.147	49.866	1.748
4	1.427	9.510	67.406				
5	1.179	7.862	75.268				
6	.837	5.577	80.845				
7	.740	4.936	85.781				
8	.650	4.330	90.111				
9	.384	2.557	92.668				
10	.303	2.023	94.691				
11	.242	1.612	96.303				
12	.210	1.398	97.701				
13	.175	1.169	98.870				
14	.106	.703	99.574				
15	.064	.426	100.000				

Так, ми бачимо, що основне навантаження приходить на перший фактор. Тут ми можемо спостерігати статистично значущі результати лише на запитання опитувальника. Однак, на другий та третій фактор приходяться навантаження по шкалам Міжперсонального опитувальника емпатії М. Девіса та ТІРІ-UKR.

Тож ми бачимо, що другий фактор має статистично значущі результати для шкал децентрації, співпереживання, емпатичної турботи, а також дружелюбності, добросовісності та відкритості новому досвіду.

У той же час ми можемо бачити, що на третій фактор приходиться зворотнє значення співпереживання, емпатичної турботи та особистого дистресу, а також позитивне значення емоційної стабільності.

Такі результати можуть свідчити, про те, що цього політика наші респонденти оцінювали окремо від різних компонентів емпатії і в основному виділяли лише загальне враження про нього.

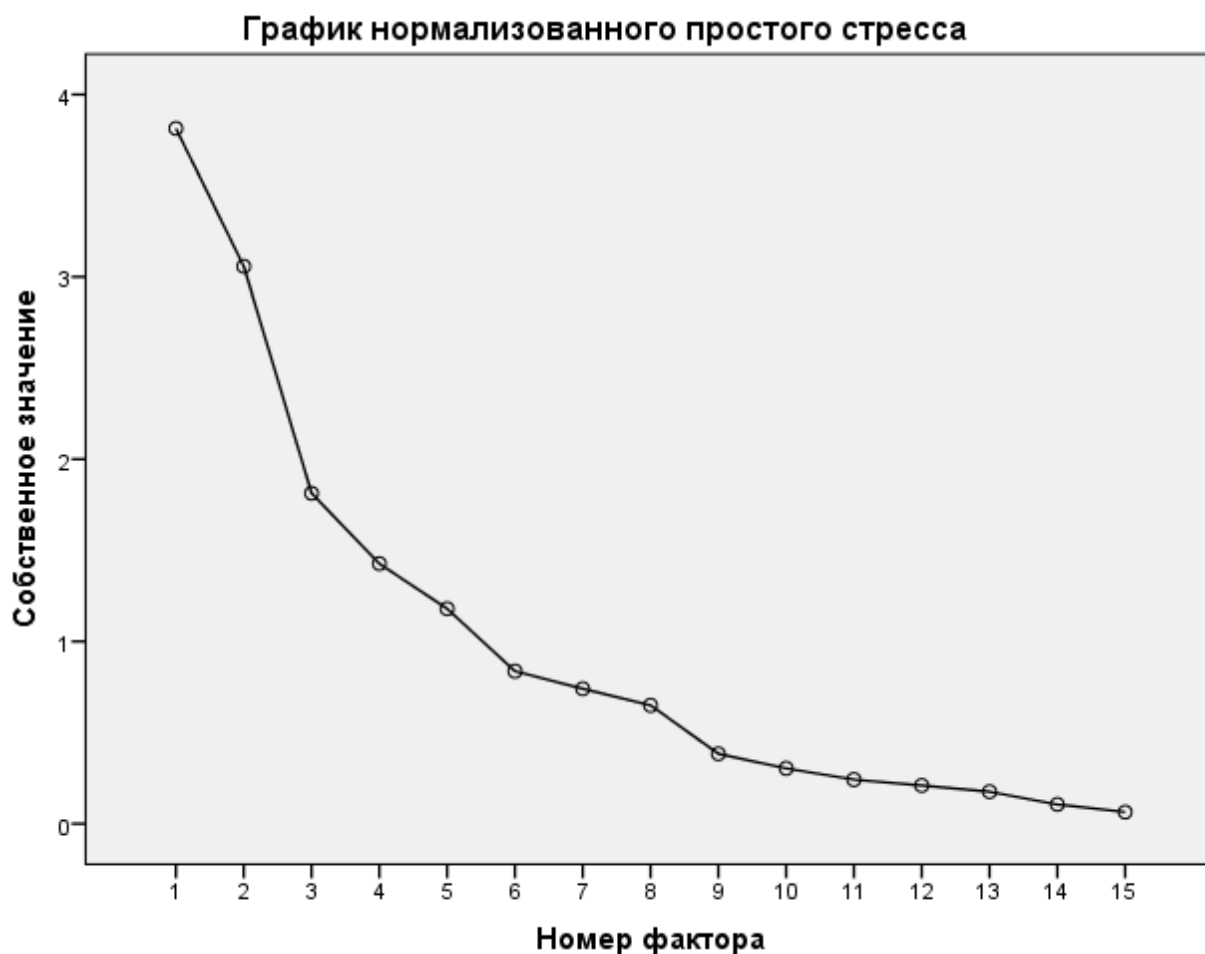
Водночас, ми бачимо, як між двома іншими факторами розприділилися цікавим чином результати опитувальника IRI М. Девіса та ТІРІ.

Так, на другий фактор в основному навантажуються значення шкал IRI із позитивним значення (окрім особистого дистресу). У той же час на третій фактор приходяться ці шкали із зворотнім значенням. Це свідчить про те, що наші респонденти умовно поділяються на два типи, перші з яких більше схильні до відкритості, добросовісності, відкритості, а також проявляють емпатію по різним шкалам (децентрація, співпереживання, емпатична турбота). А представники іншого типу не схильні до вираження емпатії і є емоційно стабільними.

Таблиця 41. Матриця факторного відображення

	Фактор		
	1	2	3
Децентрація		.598	
Співпереживання		.316	-.448
Емпатична турбота		.659	-.435
Особистий дистрес			-.592
Емоційна стабільність			.848
Екстраверсія			
Дружелюбність		.739	
Добросовісність		.754	
Відкритість		.365	
Р. 4.1 Наскільки політик добре розуміє ваші почуття	.815		
Р.4.2 Наскільки ваші думки схожі на твердження політика	.859		
Р.4.3 Наскільки політик добре розуміє переживання та турботи виборців	.880		
Р. 4.4 Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої	.696		
Р. 4.5 Оцініть імовірність того, щоб ви проголосували за цього політика	.766		
Р. 4.6 Які емоції викликає у вас цей політик			

Разом із тим графік осипу Кеттела показує знову ж таки слабку вираженість факторів.



Таблиця кореляції матриці факторів на відсутність зв'язку між виділеними факторами.

Таблиця 42. Кореляційна матриця факторів

Фактор	1	2	3
1	1.000	.054	.000
2	.054	1.000	-.189
3	.000	-.189	1.000

Загалом аналізуючи результати проведеного факторного аналізу за методом обертання облімін з нормалізацією Кайзера, ми можемо говорити про те, деякі тенденції в нашому дослідженні.

Перш за все, варто зазначити, що не дивлячись на нашу диференціацію різних компонентів емпатії (когнітивний, емоційний, поведінковий), наші респонденти не виділили для себе їх. Тому в результаті ми отримали дані, що вказують нам на те, що досліджувані давали скоріше загальну оцінку кандидатам, не виділяючи особливої диференціації запитань.

Загалом дані результати ми схильні пояснювати не достатньою розробленістю запитань щодо виступів політиків про ситуацію з пандемією COVID-19.

По-друге, ми можемо припускати, що такі дані дослідження можуть зображувати і певну оцінку особливостей сприймання політичних лідерів. Під особливостями сприймання ми розуміємо те, що люди не досить схильні розділяти різні аспекти емпатії політиків, а сприймати більш загальний їхній образ.

По-третє, ми також можемо робити припущення, що для людей не є характерним відділяти власну емпатію, зокрема емоційний компонент, як окрему частину сприймання політика, а роблять аналіз політиків за рахунок когнітивного компоненту і приписують певні власні риси політикам.

По-четверте, значення, які ми отримали можуть бути також обумовлені тим, наскільки респонденти цікавляться політикою взагалі. Тому в подальшому дослідженні варто буде включити додаткові запитання про відношення та інтерес досліджуваних до політики взагалі.

3.8 Аналіз гіпотез

У ході емпіричного дослідження та подальшого аналізу результатів за допомогою статистичної обробки у програмі Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) методами кореляційного аналізу за Пірсоном та факторного аналізу за методом обертання облімін з нормалізацією Кайзера ми мали можливість підтвердити чи спростувати нашу гіпотезу.

Так, як в ході зазначених вище видів аналізу ми не отримали однозначних даних. Це можна пояснити визначення побічних факторів, які не були враховані при початковому плануванні дослідження.

Таким чином, і робити однозначні висновки щодо підтвердження чи спростування гіпотези не можемо, адже необхідно визначити та усунути недоліки першого дослідження та провести додаткові виміри з урахуванням попереднього досвіду.

На нашу думку, дане дослідження є досить перспективним для майбутніх досліджень та може бути застосованим у практичній діяльності політичних психологів. Зокрема, дане дослідження може допоїти в створенні іміджу політичного діяча. Приміром наше дослідження в перспективі може допомогти в аналізі ефективності комунікації політичного лідера із своїми виборцями. Адже завдяки значним дослідження закордонних авторів відомо, що саме емпатія часто є ключовим елементом у комунікації політика зі своїми виборцями. Саме завдяки емпатії можна значною мірою здійснити вплив симпатії електорату щодо політичних лідерів.

Однак, ми також розуміємо, що дане питання не є розробленим на теренах вітчизняної науки.

Висновки до розділу 3

У ході дослідження ми проаналізували отримані емпіричним шляхом результати. Для цього ми використали кілька видів статистичної обробки задля більш широкого розуміння результатів, а саме: аналіз частот, кореляційний аналіз, а також перевірили свої гіпотези за допомогою факторного аналізу.

У результаті аналізу частот ми визначили, що найбільш яскраво вираженою в оцінці постаттю став політик, під значенням якого був зашифрований виступ В. Зеленського. Також ми обґрунтували теоретично з якими особливостями можуть бути пов'язані такі результати.

За допомогою кореляційного аналізу ми встановили взаємозв'язок між деякими змінними. Зокрема, ми побачили різне вираження сили кореляції для деяких запитань нашого опитувальника зі шкалами Міжперсонального опитувальника емпатії М. Девіса (IRI).

Для закріплення проведеної роботи та розробки більш глибоких пояснень отриманих результатів ми також провели факторний аналіз. У результаті даної роботи ми виділили 3 фактори для кожного із досліджуваних політиків.

Також ми встановили, що в основному серед факторів найбільше навантаження отримав перший фактор, який показував загальну враження респондентів щодо виступу політика, а не окремі його характеристики. Разом із цим, ми зробили кілька припущень, що могли б пояснити такі результати.

Так як у результаті аналізу отриманих даних дослідження ми стикнулися із проблемою однозначності трактування отриманих значень, то ми також зробили висновки щодо того, яким чином можна було б покращити дане дослідження, а надто на що потрібно буде звернути особливу увагу у подальшому дослідженні особливостей сприймання емпатії політичного лідеру.

У ході емпіричного дослідження ми проаналізували висунуті нами гіпотези.

Так, нами було визначено, що наша гіпотеза щодо взаємозв'язку між особистісною емпатією респондентів та оцінкою політичного лідера не підтвердилася. Тим не менш, спростувати ми її також не можемо, оскільки необхідні подальші дослідження з покращеним стимульним матеріалом та опитувальником щодо виступів політиків або більш продуманий дизайн дослідження, який зумів би усунути побічні фактори.

ВИСНОВКИ

У ході обробки та інтерпретації отриманих результатів було встановлено наступні тенденції:

1. Було встановлено різну силу кореляційного зв'язку між запитаннями опитувальника щодо виступу політичних лідерів та шкалами Міжперсонального опитувальника емпатії (IRI) М. Девіса. Так, відомо, що сила зв'язку та кореляція зі шкалами різнилася в залежності від звернення політичного лідеру. Найбільшого вираження мав когнітивний елемент емпатії, вкладений в основу опитувальника IRI, що представлений шкалою децентрації (Perspective-Taking). Часткове вираження у кореляційному аналізі ми побачили для шкали Співпереживання (Fantasy).
2. Шкали Емпатичної турботи та Особистого дистресу не показали кореляції з запитаннями щодо виступів політичних лідерів. Однак в результаті побудови графіку розсіювання ми встановили, що такі результати обумовлені фактором статі.
3. У ході факторного аналізу ми змогли виділити 3 фактори для кожного із політичних лідерів. Тим не менш, визначили в цьому аналізі, що для наших респондентів запитання опитувальника були здебільшого про загальний опис політиків. Таким чином, це показує, що ми не змогли досягти нашої дослідницької цілі та виділити різні компоненти емпатії політичних лідерів, які б могли оцінити наші учасники дослідження.
4. У результаті факторного аналізу ми визначили відсоток поясненої дисперсії, яку пояснює кожен із виділених факторів.

5. За допомогою факторного аналізу ми проаналізували кореляційний зв'язок між виділеними факторами, однак статистично значущого зв'язку не виявили.

Проведений теоретичний та практичний аналіз встановленої проблеми дає підґрунтя для подальшої наукової розробки цього питання і безпосереднього емпіричного дослідження, з майбутньою розробкою рекомендацій щодо формування емпатійної взаємодії політичного лідера з електоратом.

На нашу думку, подібні дослідження на теренах України можуть бути досить результативними і важливими для подальшого практичного застосування.

Список використаної літератури

1. Badea L. The Role of Empathy in Developing the Leader's Emotional Intelligence / L. Badea, N. A. Pană. // Theoretical and Applied Economics. – 2010. – №2. – С. 69–78.
2. Batson, C.D., Klein, T.R., Highberger, L., Shaw, L.L., 1995. Immorality from empathy-induced altruism: When compassion and justice conflict. *J. Pers. Soc. Psychol.* 68, 1042–1054.
3. Batson, C. D., Ahmad, N.Y. (2009). Using empathy to improve intergroup attitudes and relations. *Social Issues and Policy Review*, 3(1), 141–177.
4. Brady, H. E., & Sniderman, P. M. (1985). Attitude attribution: A group basis for political reasoning. *American Political Science Review*, 79(4), 1061–1078.
5. Boritt, Gabor S. 1978. *Lincoln and the Economics of the American Dream*. Memphis, TN: Memphis State University Press.
6. Bruter M. Inside the mind of a voter / M. Bruter, S. Harrison., 2020. – 375 с.
7. Burlingame, Michael. 1994. *The Inner World of Abraham Lincoln*. Urbana: University of Illinois Press.
8. Clifford, S., 2014. Linking Issue Stances and Trait Inferences: A Theory of Moral Exemplification. *J. Polit.* 76, 698–710.
9. Clifford S. How Dispositional Empathy Influences Political Ambition / S. Clifford, J. Kirkland, E. Simas. // *The Journal of Politics*. – 2019. – №3. – С. 1043 – 1056.
10. Cosme D. Empathy, Open-mindedness, and Political Ideology: Conservative and Liberal Trends / D. Cosme, C. Pepino, B. Brown. // *A Journal of Undergraduate Work*. – 2014. – №3. – С. 167–175.
11. Cikara, M., Bruneau, E., Van Bavel, J. J., & Saxe, R. (2014). Their pain gives us pleasure: How intergroup dynamics of empathic failures and counter-empathic responses. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 110–125

12. Davis M. A Multidimensional Approach to Individual Differences in Empathy / Mark H. Davis. // *Catalog of Selected Documents in Psychology*. – 1980. – C. 2–19
13. Davis, Mark H., Carol Luce, and Stephan J. Kraus. 1994. “The Heritability of Characteristics Associated with Dispositional Empathy.” *Journal of Personality* 62 (3): 369–91
14. Deutsch, F., & Madsen, R. A. (1975). Empathy: Historic and current conceptualizations, measurement, and a cognitive theoretical perspective. *Human Development*, 18, 267–287.
15. Dynes, Adam, Hans Hassell, and Matthew Miles. 2019. “The Personality of the Politically Ambitious.” *Political Behavior* 41 (2): 309–36.
16. Gleichgerricht, Ezequiel, and Liane Young. 2013. “Low Levels of Empathic Concern Predict Utilitarian Moral Judgement. *PloS One* 8 (4).
17. Gauss, Charles Edward. 2003. “Empathy.” In *The Dictionary of the History of Ideas*. Electronic Text Center, University of Virginia,
18. Hoffman, Martin L. 2000. *Empathy and Moral Development: Implications for Caring and Justice*. New York: Cambridge University Press.
19. Eisenberg, N., & Fabes, R. A. (1998). Prosocial development. In W. Damon & N. Eisenberg (Eds.), *Handbook of child psychology* (pp. 701–778). New York: Wiley
20. Epley, Nicholas, Eugene Caruso, and Max H. Bazerman. 2006. “When Perspective Taking Increases Taking: Reactive Egoism in Social Interaction.” *Journal of Personality and Social Psychology* 91 (5): 872–89.
21. De Corte, K., Buysse, A., Verhofstadt, L. L., Roeyers, H., Ponnet, K., & Davis, M. H. (2007). Measuring empathic tendencies: Reliability and validity of the Dutch version of the Interpersonal Reactivity Index. *Psychologica Belgica*, 47(4), 235–260.
22. Egan, P.J., 2013. *Partisan Priorities: How Issue Ownership Drives and Distorts American Politics*. Cambridge University Press, New York.

23. Fineman, Howard. 2001. "A President Faces the Test of a Lifetime." *Newsweek*, September 13.
24. Feldman, S. (2014). The political consequences of empathy: Ideology, caring, and social welfare attitudes. Presented at the 2014 annual meeting of the International Society of Political Psychology, Rome, Italy.
25. Hartman A. Violence, Empathy and Altruism: Evidence from the Ivorian Refugee Crisis in Liberia / A. Hartman, B. Morse. // Cambridge University Press. – 2018. – C. 1–25.
26. Ignacio A. A. The Personalities of Presidents as Independent Variables / Arana Araya Ignacio. // *Political Psychology*. – 2020. – C. 1–18.
27. Miller, A.H., Wattenberg, M.P., Malanchuk, O., 1986. Schematic Assessments of Presidential Candidates. *Am. Polit. Sci. Rev.* 80, 521–540.
28. Lamm, Claus, C. Daniel Batson, and Jean Decety. 2007. "The Neural Substrate of Human Empathy: Effects of Perspective-Taking and Cognitive Appraisal." *Journal of Cognitive Neuroscience* 19 (1): 42–58.
29. McClain, Linda C. 2009. "Supreme Court Justices, Empathy, and Social Change: A Comment on Lani Guinier's *Demosprudence Through Dissent*." Working Paper no. 09-23, Boston University School of Law.
30. Neumann, M., et al. 2011. "Empathy Decline and Its Reasons: A Systematic Review of Studies with Medical Students and Residents." *Academic Medicine* 86 (8): 996–1009.
31. Rapoport, R.B., Metcalf, K.L., Hartman, J.A., 1989. Candidate Traits and Voter Inferences: An Experimental Study. *J. Polit.* 51, 917–932.
32. Renstrom R. "I Feel Your Pain": The Effect of Displaying Empathy on Political Candidate Evaluation / R. Renstrom, V. Ottati. // *Journal of Social and Political Psychology*. – 2020. – №8. – C. 768–787.
33. Schwebel M. Realistic Empathy and Active Nonviolence Confront Political Reality / Milton Schwebel. // *Journal of Social Issues*,. – 2006. – №1. – C. 191–208.

34. Shogan C. The Political Utility of Empathy in Presidential Leadership / Colleen j. Shogan. // Center for the Study of the Presidency. – 2009. – №4. – С. 859–877.
35. Simas E. How Empathic Concern Fuels Political Polarization / E. Simas, S. Clifford, J. Kirkland. // American Political Science Review. – 2020. – №1. – С. 258–269.
36. Sirin C. The Social Causes and Political Consequences of Group Empathy / C. Sirin, N. Valentino, J. Villalobos. // International Society of Political Psychology. – 2016. – С. 1–22.
37. Sparkman D. J. Ingroup and outgroup interconnectedness predict and promote political ideology through empathy / D. J. Sparkman, S. Eidelman, D. F. Till. // Group Processes & Intergroup Relations. – 2019. – С. 2–20.
38. Stueber, Karsten. 2008. “Empathy.” In The Stanford Encyclopedia of Philosophy, ed. Edward N. Zalta. <http://plato.stanford.edu/archives/fal12008/entries/empathy> [accessed August 25, 2009].
39. Sirin, C. V., Valentino, N. A., & Villalobos, J. D. (2016). Group Empathy Theory: The effect of group empathy on U.S. intergroup attitudes and behavior in the context of immigration threats. *Journal of Politics*, 73, 1–17.
40. Smither, S. (1977). A reconsideration of the developmental study of empathy. *Human Development*, 20 (5), 253–276.
41. Renshon, Stanley. 1998. *High Hopes: The Clinton Presidency and the Politics of Ambition*. New York: Routledge.
42. Richardson, D. R., Hammock, G. S., Smith, S. M., Gardner, W., & Signo, M. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior*, 20(4), 275–289.
43. Rumble, A. C., Van Lange, P. A. M., & Parks, C. D. (2010). The benefits of empathy: When empathy may sustain cooperation in social dilemmas. *European Journal of Social Psychology*, 40(5), 856–866.

44. Toomey E. Correspondence concerning this article should be addressed to Cort W. Rudolph/ E. Toomey, C. Rudolph, H. Zacher. // *Work, Aging and Retirement*. – 2020. – №20. – С. 1–15.

45. Towle P. *History, Empathy and Conflict* / Philip Towle. – Cambridge, 2018. – 156 с.

46. Wilhelm, Mark Ottoni, and Rene Bekkers. 2010. "Helping Behavior, Dispositional Empathic Concern, and the Principle of Care." *Social Psychology Quarterly* 73 (1): 11–32.

47. Zaki, J. (2014). Empathy: A motivated account. *Psychological Bulletin*, 140(6), 1608–1647.

48. Вавринів О.С. Становлення поняття емпатії в психології / О.С. Вавринів // *Теорія і практика сучасної психології* : зб. наук. праць Класичного приватного університету. Запоріжжя : КПУ, 2019. – № 2. – Т. 1. – С. 28 –31.

49. Войтко В. І. *Психологічний словник* / В. І. Войтко. – Київ: Вища школа, 1982.

50. Гуревич, К. М. *Дифференциальная психология и психодиагностика. Избранные труды* / К. М. Гуревич. – СПб. : Питер, 2008. – 336 с.

51. Дружинин В. Н. *Экспериментальная психология: Учебное пособие* / В. Н. Дружинин. – Москва: Инфра-М, 1997. – 256 с.

52. Иваненко К. А. Социально-психологические детерминанты электорального поведения избирателя / К. А. Иваненко. // *вестник РУДН, серия психология и педагогика*. – 2013. – №3. – с. 77–84.

53. Ильин Е. П. *Эмоции и чувства* / Е. П. Ильин. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 752 с.

54. Карягина Т. Д. Тест эмпатии м. Дэвиса: содержательная валидность и адаптация в межкультурном контексте / Т. Д. Карягина, Н. В. Кухтова. // *Консультативная психология и психотерапия*. – 2016. – №4. – С. 33–61.

55. Кириленко Т. С. Пошук гармонії: емоційні переживання та стани особистості (вчинково-орієнтований підхід) / Т. С. Кириленко. – Київ: "Київський університет", 2004. – 100 с.

56. Кириленко Т. С. Психологія: емоційна сфера особистості / Т. С. Кириленко. – Київ: Либідь, 2007. – 254 с.

57. Кліманська М. Б. Українська адаптація короткого п'ятифакторного опитувальника особистості *tipi* (*tipi-ukr*) / М. Б. Кліманська, І. І. Галецька. // *Psychological journal*. – 2019. – №5. – С. 57–74.

58. Кочарян А. С. Психология переживаний / А. С. Кочарян, А. М. Лисеная. – Харьков, 2001. – 215 с.

59. Лупенкова Е. Управление мотивацией электорального выбора в системе социального взаимодействия субъектов / Е.Ю. Лупенкова. // *Социология и жизнь*. – 2011. – №4. – С. 37–43.

60. М'ясоїд П. А. Загальна психологія / П. А. М'ясоїд. – Київ: Вища школа, 2006. – 487 с.

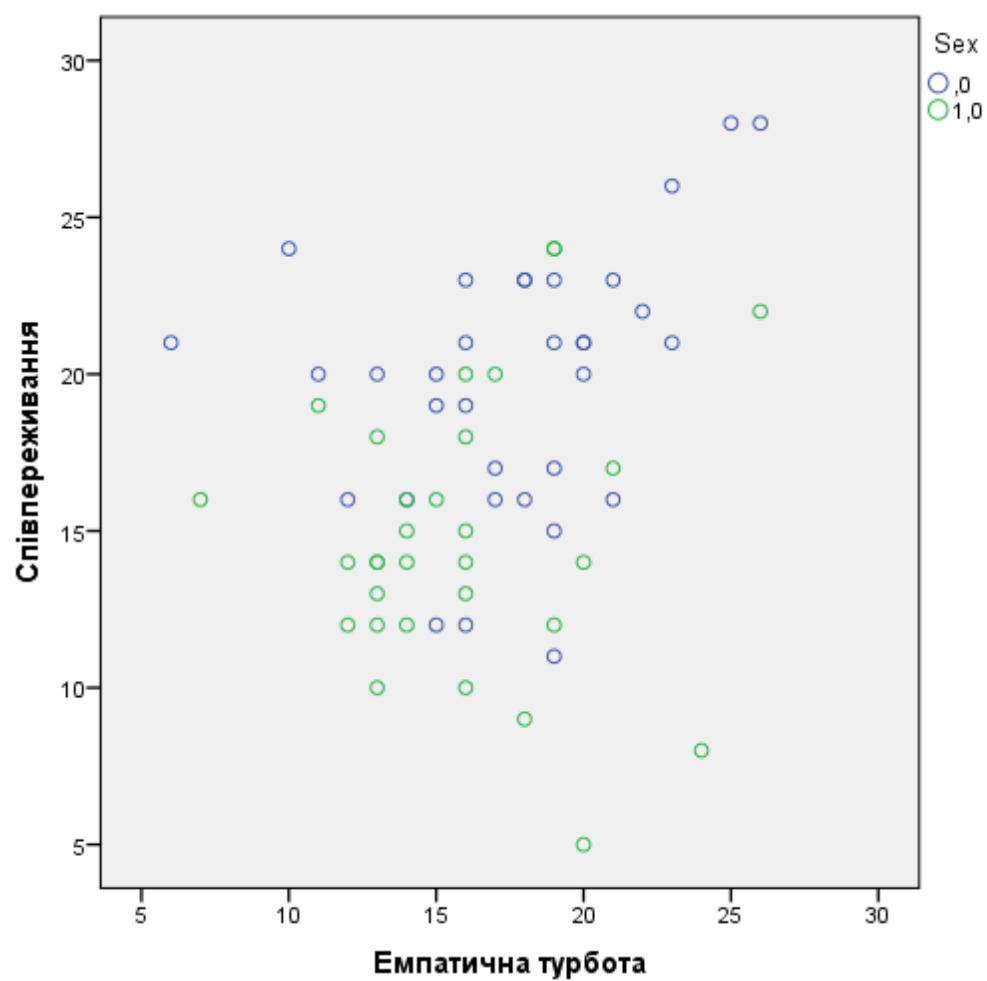
61. Наследов А. Д. Математические методы психологического исследования / А. Д. Наследов. – Санкт-Петербург: Речь, 2004. – 392 с.

62. Немов Р. С. Практическая психология: Учеб. пособие / Р. С. Немов. – Москва: ВЛАДОС, 1997. – 320 с.

63. Семенчук И. Гендерные особенности проявления эмпатии у студентов лечебного факультета гродненского государственного медицинского университета на разных этапах вузовской социализации / И.В. Семенчук. // *Журнал Гродненского государственного медицинского университета*. – 2011. – №3. – С. 87–89.

64. Толстова Ю.Н. Математическая статистика для социологов: задачник: учеб. пособие для вузов. – М.: Изд. дом ВШЭ, 2010. – 185 ст.

ДОДАТОК А



ДОДАТОК Б

Стимульний матеріал із зверненнями політиків щодо ситуації з пандемією COVID-19

Політик 1

«Від кожного з нас дуже багато залежить. Кожна людина, у якої проявляються навіть легкі симптоми захворювання, повинна самоізолюватися протягом як мінімум семи днів та обов'язково звернутися до сімейного лікаря. Допомагають прості речі: мити руки з милом. Ретельно і більше 30 секунд. Користуватися дезінфектором, вітатися, не тиснучи руки та не цілуєчи у щоки один одного, тримати дистанцію в один метр. Слід пам'ятати, що гречка, сірники і туалетний папір не рятують від коронавірусу. Потрібні критичне мислення, холодна голова та заходи гігієни. Серед іншого потрібна й інформаційна гігієна. Не ведіться, будь ласка, на провокації інтернет-аферистів, які за гроші хочуть посіяти паніку серед нас. Вірус паніки гірший від коронавірусу. Ми з вами пережили багато чого. Нас з вами не здолали пташиний, свинячий та іспанський грип. Ми сильні, і в нас все буде добре. Бажаю вам 36,6!».

Політик 2

«Ця пандемія більше, ніж що-небудь ще, повністю і остаточно спростувала уявлення про те, ніби багато керівників усвідомлюють, що роблять. Багато з них навіть не роблять вигляд, що відповідають за що-небудь. Ця пандемія змінила існуючий стан речей і показала, що всі ті дорослі, про яких ви думали, що вони головні і знають, що роблять, виявляється, не можуть відповісти на всі питання. Багато з них навіть не задають правильні питання. Якщо світ стане краще, то це станеться завдяки вам».

Політик 3

Я говорю з вами в надзвичайно непростий час. Час, коли порушено нормальне життя всієї нашої країни: для кого-то це вже обернулося горем, для багатьох наступили фінансові труднощі, і колосальні зміни у звичному укладі життя торкнулися всіх нас ..

... Я сподіваюся, що в майбутньому всі зможуть пишатися тим, як ми зустріли ці труднощі. А ті, хто прийде після нас, скажуть, що це покоління таке ж сильне, як і всі колишні ...

... Такі риси, як самодисципліна, спокійна життєстверджуюча рішучість і співчуття до ближнього, як і раніше є основними в нашій країні ..

... Хоча нам і раніше доводилося долати труднощі, в цей раз є одна відмінність. Цього разу ми об'єднали зусилля з усіма країнами на планеті, використовуючи великі досягнення науки і наше природне співчуття заради зцілення. Ми доб'ємося успіху - і цей успіх буде належати кожному з нас. Ми повинні втішатися тим, що хоча нам ще належить витримати чимало труднощів, кращі дні повернуться. Ми знову будемо з нашими друзями, з нашими родичами, ми знову зустрінемося ".

Політик 4

Дорогі співвітчизники, коронавірус дуже серйозно змінює життя в нашій країні.

... У такій ситуації у кожного з нас виникає безліч питань і велика стурбованість з приводу того, що буде далі ...

... Я твердо вірю, що ми впораємося з цим завданням, якщо дійсно всі громадяни сприймуть її як своє завдання. Тому скажу: ситуація серйозна ...

... Але і наші лікарні не впоралися б, якби в найкоротший час до них надійшло б занадто багато пацієнтів з важким перебігом коронавірусної інфекції. Це не просто абстрактні цифри статистики, це - батьки і дідусі, матері і бабусі, супутники життя, люди. А ми - це суспільство, в якому важливе кожне життя,

ДОДАТОК В

Інструкція: Оцініть нище наведені твердження від 1 до 5 балів, де 1 означає, що ви зовсім не згодні з ними, а 5 - повністю погоджуєтесь.

	1	2	3	4	5
1. Наскільки політик добре розуміє ваші почуття					
2. Наскільки ваші думки схожі на твердження політика?					
3. Наскільки добре політик розуміє турботи та переживання виборців?					
4. Наскільки цей політик дійсно гостро відчуває переживання народу, його емоції та настрої?					
5. Оцініть імовірність того, що ви проголосували б за цього політика на виборах?					

6. Які емоції викликає у вас звернення політика? Виберіть необхідну кількість варіантів

- Гнів
- Тривога
- Страх
- Сором
- Провина
- Печаль
- Відраза
- Щастя
- Надія
- Гордість
- Полегшення
- Любов
- Співчуття
- Нічого з цього