

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

**ДИПЛОМНА РОБОТА:
ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙМАННЯ МОЛОДДЮ КОМУНІКАЦІЙНИХ
СТРАТЕГІЙ У ВЗАЄМОДІЇ З ВЛАДОЮ
на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр»
за спеціальністю 053 «Психологія»: ОНП «Політична психологія»**

Здобувача вищої освіти

ОКР «магістр»

Дар'ї ХОМЕНКО

Науковий керівник:

кандидат психологічних наук, доцент

Олег СОСНЮК

Допустити до захисту в дек

кафедра соціальної психології

протокол № _____ від _____

завідувач кафедри: доктор психологічних наук, професор

Траверсе Тетяна Михайлівна

_____ (підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ СПРИЙМАННЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ВЛАДИ.....	6
1.1 Специфіка комунікаційних стратегій влади.....	6
1.2 Особливості сприйняття влади молоддю як суб'єкта політичної участі ..	14
Висновки до розділу 1	24
РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ	26
2.1 Організація та емпірична база фокус-групового дослідження.....	26
2.2 Методичне забезпечення емпіричного дослідження.....	40
2.3. Характеристика вибірки.....	48
Висновки до розділу 2	50
РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СРИЙМАННЯ МОЛОДДЮ КОМУНІКАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ У ВЗАЄМОДІЇ З ВЛАДОЮ	52
3.1. Аналіз результатів емпіричного дослідження та їх обговорення	52
3.2 Рекомендації щодо вдосконалення комунікаційних стратегій влади у взаємодії з молодіжною аудиторією	76
Висновки до розділу 3	82
ВИСНОВКИ	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	88
ДОДАТКИ.....	96

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах повномасштабної війни, соціальних трансформацій та цифровізації публічного простору питання ефективної комунікації між владою та молоддю набуває особливої ваги. Молодіжна аудиторія є не лише активним учасником громадського життя, а й однією з найбільш динамічних, чутливих і критичних груп, здатних як підтримати державні ініціативи, так і трансформувати публічні наративи. Водночас саме молодь є соціально вразливою до інформаційних ризиків, фрагментованості повідомлень та емоційного виснаження, що посилює виклики для владних комунікаторів.

На цьому тлі зростає потреба в розробці й адаптації ефективних стратегій публічної комунікації, які враховують вікові, когнітивні й емоційні особливості молоді, рівень її громадянської залученості та довіри до інституцій. Актуальним постає також дослідження того, як саме різні стилі владної комунікації сприймаються молодими людьми та які образи влади при цьому формуються.

Проблеми комунікаційних стратегій та їх застосування представниками влади привертала увагу багатьох дослідників. Зокрема, Ю. Косенко, Д. Александрова, М. Остапенко, Т. Шлемкевич, Д. Мосс, А.І. Башук, Б. Буяка, Л. Кияшко, К. Глубоченко, Є. Ключенко, О. Батіщеву, В. Шахрай, О. Михайлову, В. Осьодло, Л. Будагьянц, Л. Стрій, В. Іванову-Биканову та інших.

Мета дослідження: емпірично дослідити та визначити особливості сприймання молоддю комунікаційних стратегій у взаємодії з владою.

Завдання дослідження:

- 1) Здійснити теоретичний аналіз основних підходів до вивчення проблеми сприймання комунікаційних стратегій влади.
- 2) Визначити типи комунікаційних стратегій влади та підібрати приклади їх практичної реалізації.
- 3) Визначити особливості сприймання молоддю різних стратегій комунікацій.

4) Виявити особливості зв'язку між громадянською компетентністю та ставленням до інформаційних повідомлень влади.

5) Розробити рекомендації щодо підвищення ефективності взаємодії влади з молоддю через реалізацію більш ефективних стратегій комунікації.

Об'єкт дослідження: процес взаємодії влади з молодіжною аудиторією.

Предмет дослідження: особливості сприймання молоддю комунікаційних стратегій у взаємодії з владою.

Методи дослідження. Для розв'язання визначених завдань було використано комплекс методів:

теоретичних - аналізу, синтезу й узагальнення представлених у науковій літературі матеріалів щодо сучасного стану досліджуваної проблеми.

емпіричних – на етапі якісного дослідження було використано метод фокус-груп. На етапі кількісного дослідження було застосовано такі психодіагностичні інструменти: Методика діагностики громадянської компетентності (авт. Соснюк О.П., Остапенко І.В., Соснюк Є.О.); «Тест-опитувальник навіюваності» О.І. Саннікової, Ю. П. Фолі. (модифікація Соснюка О.П.); шкали монополярного та біполярного семантичних диференціалів для оцінки різних типів різних комунікаційних стратегій у взаємодії з владою, побудована за результатами фокус-групового дослідження

Обробку емпірично отриманих показників здійснено з використанням методів математичної статистики: описових статистик, дисперсійного, кореляційного аналізу та факторного аналізу, виявлення статистично значущих відмінностей за критерієм χ^2 , U-критерієм Манна-Уїтні, критерієм Краскела-Уоллеса.

База дослідження. У дослідженні взяли участь 136 осіб віком від 16 до 21 року. Дослідження проводилося на базі факультету психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в тому, що:

- подальшого розвитку набуло визначення змісту поняття «комунікаційна стратегія влади» у контексті молодіжної аудиторії, зокрема виокремлено ключові чинники, що впливають на сприйняття владної комунікації молоддю з різним рівнем навіюваності та громадянської активності;
- виявлено ключові ознаки, за якими сприймаються комунікаційні стратегії влади, а також типові характеристики образу влади, що формуються у свідомості молоді при застосуванні кожної з досліджуваних стратегій;
- вперше емпірично проаналізовано диференційоване сприйняття чотирьох комунікаційних стратегій (презентаційної, ідентифікаційної, конкурентної, довіри) молодими респондентами, залежно від рівня громадянської компетентності та сугестивності;
- визначено показники емоційного та раціонального реагування молоді на різні стилі владної комунікації, що дозволило виявити латентні ризики втрати довіри та викривлення меседжів у чутливих аудиторіях.

Теоретичне значення дослідження полягає у систематизації та узагальненні відомостей про сприймання комунікаційних стратегій влади, визначенні типів комунікаційних стратегій влади.

Практичне значення роботи полягає у тому, що одержані результати та висновки можуть бути використані психологами та політичними технологами для вдосконалення комунікаційних стратегій з метою покращення взаємодії з молоддю та залучення їх до політичної участі. Результати дослідження можуть бути використані як ілюстративний матеріал при викладанні дисциплін «Політична психологія», «Психологія консультування в політичній сфері», «Психологічні технології PR».

Перспективи подальших досліджень полягають у вивченні особливостей сприймання комунікаційних стратегій влади представниками різних вікових груп.

Структура роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Зальний обсяг роботи 173 сторінки (з них 84 сторінки основного тексту).

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИВЧЕННЯ ПРОБЛЕМИ СПРИЙМАННЯ КОМУНІКАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ВЛАДИ

1.1 Специфіка комунікаційних стратегій влади

У сучасному суспільстві ефективна комунікація влади з громадянами є запорукою стабільності, демократичного розвитку та суспільної довіри. Із огляду на поточний воєнний стан в Україні, спричинений повномасштабним вторгненням РФ, значущість ретельного підбору комунікаційних стратегій як політиків, так і державних інституцій важко переоцінити, позаяк неправильно обрані, трансльовані та невчасно представлені інформаційні повідомлення можуть спричинити суттєвий ризик втрати країною підтримки союзників, власних громадян та поставити свою позицію у невідгдане, вразливе становище, що потенційно може мати катастрофічні для оборони та суспільно-економічної діяльності держави.

Окрім важливості правильного підбору смислового навантаження повідомлення, термінів та дефініцій для його вербалізації, доречного каналу поширення та часу його транслювання, значущим є також реакція на дану інформацію як тієї групи осіб, на яку воно спрямоване, так і на членів інших спільнот. Важливо також враховувати те, що рівень сприйняття повідомлення залежить не лише від його змісту, а й від емоційного фону, який воно викликає у цільовій аудиторії, оскільки навіть нейтральна інформація може спричинити різні інтерпретації залежно від контексту. У цей же момент взаємодія між групами, які отримують це повідомлення, також відіграє важливу роль: якщо одна спільнота сприймає інформацію позитивно, а інша — негативно, це може викликати суспільний дискурс, що вплине на подальше поширення меседжу та ставлення як до самої інформації, так і до влади чи її окремих представників. Окрім того, швидкість та форма зворотного зв'язку від громадян визначають, чи потребує комунікація корекції, зміни риторики або додаткових пояснень з боку влади. Рівень ефективності реалізації комунікаційних стратегій шляхом

публічного інформування у сфері взаємодії держави з громадянами у тому числі може залежить від поінформованості населення та їхньої громадянської компетентності.

У науковій літературі існує багато різноманітних підходів до тлумачення терміну «комунікація» як у працях закордонних дослідників, так й у матеріалах вітчизняних. У своїй праці Т. Гобан-Клас наводить сім фундаментальних підходів до визначення даного процесу (рис. 1.1). Узагальнюючи опрацьований матеріал можна визначати комунікацію як процес обміну інформацією, ідеями, емоціями чи значеннями між індивідами, групами або системами за допомогою різних засобів, таких як мова, жести, символи, технічні засоби тощо. Вона виступає фундаментальним механізмом взаємодії усіх рівнів (від внутрішньо особистісного до глобального), що забезпечує формування соціальних зв'язків, передачу знань, координацію дій та адаптацію до змін у суспільстві.



Рис. 1.1 Структура основних підходів до тлумачення поняття «комунікація» за Т. Гобан-Класом [28, с.22].

Деякі дослідники також наголошують на технологічному компоненті соціальної взаємодії, котрим і виступає комунікація [1, с. 13; 38, с.138]: У цьому контексті розкривається складова обміну сигналами, трансмісіями та значеннями. Цей підхід підкреслює, що комунікація не лише забезпечує

передачу інформації, а й виступає ключовим механізмом координації дій та формування спільного розуміння між суб'єктами взаємодії. Вона включає як вербальні та невербальні засоби передачі смислів, так і технологічні інструменти, які сприяють посиленню комунікативного впливу та розширенню можливостей соціального обміну.

Власне політична комунікація розкривається як взаємодія між суб'єктами політики, що здійснюється через обмін повідомленнями . У прикладному контексті Р.-Ж. Шварценберг тлумачить її як «процес передавання політичної інформації, що циркулює від однієї частини політичної системи до іншої, між політичною та суспільною системами, а також між політичними структурами, суспільними групами й індивідами» [58, с. 43]. Щоб досягти бажаного результату, транслюючи певні меседжі, діячам влади необхідно ретельно обирати смисли, дефініції, методи передачі інформації тощо. Більше того, потрібно враховувати обставини, у яких відбувається комунікація та стан, потреби і рівень розуміння цільової аудиторії. З метою полегшення даного процесу використовують інструмент формування комунікаційних стратегій як плану дій, що охоплює весь перебіг передачі інформації: від виявлення імперативів суб'єктів до моніторингу зворотного зв'язку від групи, котра сприймає повідомлення.

У широкому сенсі «стратегію» можна визначити як комплексну програму дій, створену на тривалу перспективу, спрямовану на досягнення конкретних цілей за умов нестабільності та інших кризових факторів. При цьому виокремлюють 6 основних вимірів стратегії:

- 1) як інструмент формування цілей;
- 2) як індикатор сфери діяльності;
- 3) як динамічний механізм реагування на зовнішні можливості та загрози, а також на внутрішні сильні й слабкі сторони;
- 4) як визначальний фактор досягнення конкурентної переваги;
- 5) як складову управління системою чи організацією на усіх рівнях;

б) як елемент мотиваційної складової для членів як внутрішньої системи, так і для стейкхолдерів [66, с. 132].

Комунікаційні стратегії розглядають із двох фундаментальних підходів: практичного і теоретико-прикладного [4, с. 161]. Перший підхід передбачає трактування комунікаційної стратегії як задуму соціальних взаємодій суб'єктів політичної системи, створений з метою побудови та утримання контактів із цільовою аудиторією, шляхом визначених ним інструментів комунікації. Із практичного погляду виділяються такі напрямки як *стратегічний* і *тактичний*. *Стратегічний* аспект практичного підходу до формування та реалізації комунікаційних стратегій передбачає системне й довгострокове планування комунікаційної діяльності, спрямоване на досягнення визначених цілей у сфері взаємодії між владою, організаціями та громадськістю, що охоплює розробку концепцій, методів і механізмів інформаційного обміну. Впровадження таких стратегій здійснюється спеціалізованими структурними підрозділами, відповідальними за зв'язки з громадськістю, інформаційну політику, державну або корпоративну комунікацію, незалежно від їхньої офіційної назви та ієрархічного підпорядкування в організаційній структурі. При цьому *тактичний* аспект охоплює операційну діяльність, яка забезпечує постійний моніторинг та коригування інформаційної взаємодії відповідно до змін суспільного середовища. Цей напрямок включає два основні вектори роботи:

- перший полягає у систематичному моніторингу громадської думки, що передбачає збір, обробку та інтерпретацію даних щодо сприйняття населенням офіційних комунікацій, реакції на ключові інформаційні меседжі та загального рівня суспільної довіри;

- другий охоплює планову організаційну та аналітичну діяльність, яка включає підготовку стратегічних рекомендацій, розробку комунікаційних сценаріїв, координацію заходів зі зв'язків із громадськістю та забезпечення ефективного функціонування комунікаційної політики відповідної організації або державного органу.

Теоретико-прикладний підхід до комунікаційної стратегії державної влади розглядає її не просто як засіб впливу на громадську думку, а як цілісну технологію формування, структуризації та поширення змісту діяльності державних інституцій. Іншими словами, цей підхід спрямований не лише на зміну ставлення суспільства до влади, а передусім на донесення ключових смислів, які вона генерує. Відмінність від практичного підходу полягає в тому, що увага зосереджується не на маніпулятивних механізмах або способах переконання, а на створенні змістовного інформаційного простору, в якому державна влада артикулює свою політику та стратегічні пріоритети.

Важливими для оперування поняттям і використання функціоналу комунікаційної стратегії державної влади є розуміння її складових. Українська дослідниця Алла Башук у своїй монографії наводить такі складові даної структури:

- організаційну (розглядається в контексті стратегій перформансу, медіастратегій та діджиталізації);
 - методологічну (передбачає підбір форм і методів передачі інформаційних повідомлень і сигналів);
 - змістову (визначається безпосередньо комунікативною ситуацією)
- [4, с.183-201].

Як зазначається в праці, організаційна складова структури передбачає 3 основні напрямки роботи:

- 1) перформанси як заходи церемоніального значення, обов'язкові до виконання представниками влади різних рівнів, що закріплено у нормативно-правових документах;
- 2) медіастратегії, що включають роботу із засобами масової інформації, спрямовану на встановлення, підтримку, планування зв'язків із ними;
- 3) діджиталізацію як сферу інформаційно-комунікативних технологій у цифровому просторі, що має специфічні платформи та методи комунікації на них.

Варто також зазначити, що методологічна складова структури визначає основні підходи, принципи та інструменти, що забезпечують ефективну інформаційну взаємодію між владними інституціями та суспільством. У її межах використовуються як традиційні, так і сучасні засоби комунікації, до яких можуть належати:

- персоналізовані методи комунікації, зокрема емейл-розсилки, що дають змогу безпосередньо звертатися до громадян, поширюючи офіційну інформацію, аналітичні матеріали та державні ініціативи;
- освітньо-інформаційні заходи, такі як прес-конференції, семінари, брифінги, що сприяють обговоренню актуальних питань, залученню експертної спільноти та забезпеченню двостороннього зв'язку;
- документально-інформаційні матеріали, включаючи бюлетені та прес-релізи, що дозволяють систематично доносити до громадськості ключові повідомлення та рішення державної політики;
- масові заходи, які можуть включати офіційні зустрічі, форуми, виставки або публічні виступи посадовців, спрямовані на безпосередню взаємодію з аудиторією;
- масштабні методи комунікації, такі як медіа, веб-сайти державних установ, соціальні мережі, що забезпечують широке охоплення аудиторії та можливість двостороннього зворотного зв'язку;
- культурно-символічні форми комунікації, серед яких скульптурні композиції, кінематограф, візуальні мистецтва тощо.

Виділяють чотири основні типи комунікаційних стратегій: презентаційні, ідентифікаційні, конкурентні та стратегії довіри [4, с. 201-206]. Презентаційні комунікативні стратегії у сфері державного управління формуються як інструмент демонстрації влади та її спроможності, що еволюціонує разом із розвитком суспільства й комунікаційних технологій. Вони базуються на системі мовних і символічних засобів впливу, які забезпечують залучення громадськості та створюють сприятливий інформаційний простір. Основними напрямками таких стратегій є просування, publicity, формування іміджу, відкритість або

навпаки – дистанціювання, що дозволяє адаптувати спосіб взаємодії суб'єктів інформування з цільовою аудиторією залежно від політичних та соціальних умов. Основна мета цих стратегій – популяризація державної політики, пояснення суспільно значущих ініціатив, підвищення рівня довіри до посадовців і створення позитивного сприйняття влади.

У свою чергу ідентифікаційні комунікативні стратегії спрямовані на закріплення спільних світоглядних орієнтирів, що формують цілісне уявлення громадян про державу, її місце в історичному та геополітичному контексті. Вони ґрунтуються на системі ідеологічних та інформаційних ресурсів, які сприяють консолідації суспільства, створенню відчуття належності до певної національної чи соціальної спільноти та зміцненню ідентичності. У межах цих стратегій відбувається активне просування ключових цінностей, культурних кодів, історичних наративів та патернів поведінки, які слугують орієнтиром для громадян та протидіють зовнішнім інформаційним загрозам.

Конкурентні комунікативні стратегії передбачають застосування інформаційного впливу для досягнення переваг у політичному чи міжнародному суперництві. Вони реалізуються через механізми дискредитації опонентів, контроль над публічним дискурсом, дипломатичні сигнали та нормативне регулювання та цензурування інформаційного простору. Головна мета таких стратегій – послаблення конкурентів, зміцнення власних переваг, трансляція позиції сили у переговорному процесі і забезпечення домінування в політичному середовищі. Використовуючи комунікаційні ресурси, влада може формувати вигідний порядок денний, обмежувати доступ опонентів до медіаплатформ та забезпечувати собі стійку підтримку в суспільстві.

Комунікативні стратегії довіри спрямовані на зміцнення легітимності державної влади через відкритий діалог із суспільством та прозорість прийняття рішень. Вони базуються на взаємодії між владними інституціями та громадянами, що забезпечується через цифрові платформи, соціальні мережі, механізми електронного врядування та традиційні канали комунікації. Основою

таких стратегій є принцип відповідальності всіх учасників комунікаційного процесу, що передбачає як підзвітність влади перед суспільством, так і активну участь громадян у контролі та формуванні політичного дискурсу та напрямів розвитку суспільства у всіх сферах. У результаті довіра зміцнюється завдяки конструктивному зворотному зв'язку, спільному визначенню пріоритетів розвитку та узгодженню рішень, що сприяє стабільності державного управління та соціальної згуртованості.

В умовах поточного воєнного стану, спричиненого повномасштабним вторгненням РФ на територію України, роль комунікацій влади як із громадянами країни, так і міжнародною спільнотою важко переоцінити. Вона впливає на значущих у таких умовах факторів, серед яких:

- інформаційна безпека (влада повинна оперативно реагувати на інформаційні атаки, забезпечувати суспільство достовірними даними та формувати єдиний наратив, що протистоїть ворожим маніпуляціям);
- протидія ворожій пропаганді (в подібній ситуації в інформаційному суспільстві важливо пам'ятати про створення контр-наративів для спростування фейкових повідомлень, блокування ворожих інформаційних ресурсів);
- консолідація суспільства (комунікація має сприяти формуванню національної ідентичності, підвищенню морального духу населення та військових, а також заохоченню до участі в оборонних ініціативах);
- міжнародна підтримка (інформаційні кампанії мають спрямовуватись на привернення уваги світової спільноти до подій у країні, мобілізацію ресурсів, отримання фінансової, гуманітарної та військової допомоги);
- кризовий менеджмент (воєнний стан вимагає постійного інформування про заходи безпеки, функціонування критичної інфраструктури та дії уряду щодо забезпечення громадян необхідними ресурсами).

Таким чином, в умовах війни комунікаційні стратегії влади виконують не лише інформаційну, а й стратегічну функцію, впливаючи на хід воєнних дій, суспільну стабільність та міжнародну підтримку. Ефективна комунікація стає

потужним інструментом національної безпеки, сприяє мобілізації ресурсів та формує передумови для перемоги та відновлення країни. У такому контексті виявлення потреб, побудова комунікаційних стратегій, їх реалізація та моніторинг їхньої ефективності виступають значущим інструментом для здійснення внутрішньої політики в нестабільній ситуації війни та організації опору зовнішнім загрозам.

1.2 Особливості сприйняття влади молоддю як суб'єкта політичної участі

Молодь є важливою соціальною групою, яка не лише перебуває під впливом суспільно-політичних процесів, а й дедалі частіше стає їх активним учасником. У сучасних умовах, коли змінюється характер взаємодії між державою та громадянами, зокрема через зростання ролі цифрових медіа, молоде покоління виявляється особливо чутливим до суспільних змін. Саме даний сегмент споживачів інформації швидко адаптується до нових каналів комунікації, демонструє високу залученість у соціальні ініціативи та проявляє інтерес до питань, пов'язаних із суспільним розвитком і державним управлінням. Водночас молоді люди здатні критично оцінювати політичну реальність, формуючи власну позицію щодо дій влади, що робить їхню реакцію важливим індикатором ефективності суспільної взаємодії.

За Законом України «Про основні засади молодіжної політики» молоддю вважаються громадяни віком від 14 до 35 років [45]. Водночас, український дослідник Буяк Б. вказує на різні за своїми концептуальними засадами підходи до трактування даного визначення у науковій літературі: соціально-психологічний, субкультурний та стратифікаційний [10]. Один із таких підходів – соціально-психологічний – розглядає молодь передусім як носія характерних рис певного вікового етапу. У межах цієї теорії молодь трактується як період у житті людини, що має свої психофізіологічні особливості, а не як окрема соціальна група. Тут основна увага приділяється самому явищу молодості як

перехідного етапу з притаманними йому біологічними, емоційними та ментальними характеристиками.

Інший підхід – субкультурний – зосереджується на молоді як на окремій соціокультурній спільноті, яка має власний стиль життя, патерни поведінки, ціннісні орієнтації тощо. Тобто дана категорія визначається через культурну ідентичність, яка проявляється в альтернативних формах самовираження.

Стратифікаційний підхід розглядає молодь як частину соціальної структури суспільства – окрему вікову та демографічну категорію з властивими їй соціальними статусами, функціями та ролями. Молодь тут постає як учасник процесу передавання культурного й соціального досвіду від одного покоління до іншого. У цьому напрямі виокремлюють два ключові теоретичні вектори: марксистське бачення, що зосереджується на класових аспектах і соціальній боротьбі, та підхід, який трактує молодь як генератор змін, здатний формувати нові суспільні орієнтири.

Таким чином, молодь може розглядатися з різних теоретичних позицій – як вікова стадія розвитку, як носій унікальної субкультури чи як окрема соціально-демографічна група зі специфічними ролями в суспільстві. Незалежно від обраного підходу, спільним для всіх є визнання активного потенціалу молодого покоління, його здатності впливати на соціальні процеси. Однією з ключових сфер реалізації цього потенціалу є політична діяльність. Участь молоді в політичному житті набуває дедалі більшого значення в умовах динамічних суспільних змін, адже саме ця категорія населення часто виступає ініціатором нових ідей та трансформацій.

На думку української дослідниці Н. Дембицької, політичну активність можна розглядати як спосіб реалізації особистістю себе у сфері політики, при цьому діяльність має впорядкований характер і визначається самим індивідом [53, с. 258]. У процесі включення у владні взаємини людина формує власну модель поведінки в політичному середовищі, орієнтуючись як на норми функціонування політичної системи, так і на рівень власної політичної свідомості та культури. При цьому даний термін часто ототожнюють із

«політичною участю», яку Кияшко Л. О визначає як свідоме виконання громадянином своєї соціальної ролі з метою впливу на політичне життя та досягнення суспільно важливих результатів [42]. Її основою є сформоване почуття громадянської відповідальності, а рушієм власне мотивація, що визначає форми і рівень політичної активності:

- у контексті комунікацій (агітації, публічні виступи),
- при аналітичній діяльності (дослідження, інтерпретація політичних подій);
- у практичній діяльності (участь у виборах, мітингах, кампаніях тощо).

Політична участь є однією з ключових форм взаємодії громадян із державними інституціями, через яку суспільство може впливати на ухвалення рішень, формування політики та контроль за діяльністю влади. Вона проявляється у різних формах, які умовно поділяються на конвенційні (тобто традиційні, передбачені правовим полем) та неконвенційні (альтернативні або протестні, що іноді виходять за межі офіційно дозволеного) [42].

До конвенційних форм політичної участі (за класифікацією С. Верби та Н. Наєма) належать:

- голосування на загальнонаціональних виборах;
- участь у виборах на місцевому рівні;
- залучення до діяльності громадських об'єднань, орієнтованих на розв'язання соціальних проблем;
- ініціативність у вирішенні локальних питань громади;
- агітація або переконання інших щодо важливості участі у виборах;
- допомога у виборчих кампаніях партій або окремих кандидатів;
- звернення до представників місцевої влади задля розв'язання конкретних питань;
- відвідування політичних зібрань, форумів або конференцій;

- контактування з посадовцями обласного чи національного рівня з метою впливу на політичні рішення;
- ініціювання створення спільнот чи організацій, спрямованих на вирішення місцевих проблем;
- надання фінансової підтримки політичним силам або кандидатам;
- участь у політичних клубах або тематичних дискусійних об'єднаннях [24].

Неконвенційні форми політичної активності охоплюють:

- підписання колективних звернень чи петицій;
- участь у демонстраціях, які не були офіційно дозволені;
- бойкотування певних товарів, послуг або подій;
- відмова від сплати податків як форма громадянського протесту;
- участь у захопленні приміщень чи тривалих акціях під їхніми стінами;
- блокування доріг або транспортної інфраструктури;
- участь у страйках або масових протестах [42].

На думку дослідників, політична активність індивіда формується під впливом широкого спектра чинників, які умовно поділяють на дві великі групи – соціальні (об'єктивні) та психологічні (суб'єктивні). Об'єктивні чинники зумовлені зовнішніми обставинами, у яких живе й діє людина, тоді як суб'єктивні стосуються внутрішніх характеристик особистості [42].

До об'єктивних чинників належать соціально значущі умови, що визначають можливості та межі залучення до політичної сфери. Одним із таких аспектів є гендер і вік: стать та вікова категорія впливають на форми та рівень активності. Наприклад, молодь частіше схильна до протестної участі, тоді як старші покоління можуть віддавати перевагу усталеним механізмам, як-от участь у виборах. Гендерні особливості, своєю чергою, зумовлюють доступ до політичного представництва, соціальні очікування та рольові моделі.

Не менш важливими є соціально-економічні обставини. Рівень матеріального добробуту, наявність або відсутність стабільної зайнятості, а також освітній рівень безпосередньо впливають на рівень політичної поінформованості та бажання взаємодіяти з владними структурами. Особи з нижчим економічним статусом можуть виявляти менший інтерес до політики через почуття відстороненості або недовіри до державних інституцій.

Таблиця 1.2

Соціально-психологічні чинники, які впливають на політичну активність

Група чинників	Тип чинника	Підтип / уточнення	Конкретизація / приклади
Об'єктивні (соціальні)	Гендерно-вікові	–	Стать, вік
	Соціально-економічні	–	Рівень доходу, доступ до ресурсів
	Середовищно-суспільні	Мікросередовище	Родина, друзі
		Макросередовище	Місце проживання, територіальна громада
	Суспільно-політичні	–	Політичний режим, характер державного устрою
Суб'єктивні (психологічні)	Особистісні передумови	Мотиваційно-ціннісні	Мотивація, ставлення до політики
		Громадянська самосвідомість і відповідальність	Усвідомлення ролі громадянина, активна позиція
		Конативні (вольові та комунікативні здібності)	Соціальні навички, рішучість
		Когнітивно-рефлексивні	Ідеологічні настанови, стереотипи, механізми прийняття рішень

Оточення також відіграє значну роль. На мікрорівні – це сім'я, друзі, колеги, тобто близьке коло спілкування, яке здатне як стимулювати до активної громадянської позиції, так і, навпаки, формувати байдужість. На макрорівні вплив здійснює ширше середовище – громада, у якій проживає особа,

включаючи локальні особливості політичного контексту, доступ до громадських ініціатив чи місцевих органів самоврядування.

Крім того, важливу роль відіграють суспільно-політичні умови – стан демократії, рівень відкритості влади до діалогу, доступність механізмів участі. У сприятливому політичному кліматі громадяни частіше виявляють ініціативу, відчувають, що їхня думка має значення, і відповідно – активніше долучаються до суспільно-політичних процесів.

Поряд з цим, вагомим є блок суб'єктивних, тобто психологічних чинників. Йдеться насамперед про особистісні передумови – ті внутрішні риси, що визначають готовність і здатність особи брати участь у політичному житті. Одним із ключових компонентів тут виступають мотиваційно-ціннісні установки. Вони охоплюють мотиви, переконання, цінності, які визначають ставлення до політики загалом та окремих її аспектів. Якщо людина бачить у політичній участі шлях до реалізації важливих для себе цілей, вона з більшою ймовірністю буде активною.

Ще одним важливим елементом є конотативний аспект – це волеві якості, здатність до соціальної взаємодії, навички самоорганізації та дії в публічному просторі. Люди з високим рівнем комунікативної компетентності та сформованими навичками міжособистісної взаємодії легше долучаються до громадських кампаній або політичних ініціатив.

Окреме місце займає когнітивно-рефлексивний рівень – він охоплює знання про політичну систему, розуміння ролі громадянина, здатність критично мислити й оцінювати інформацію, яка надходить із різних джерел. Ідеологічні настанови, уявлення про справедливість, правову культуру – усе це впливає на сприйняття політичної реальності та прийняття рішень.

На перетині мотиваційно-ціннісного, когнітивного та конотативного рівнів формується громадянська самосвідомість і відчуття громадянської відповідальності – ключові елементи, що активізують людину до політичної участі. Їхня наявність чи відсутність значною мірою визначає, чи буде людина просто спостерігачем політичних процесів, чи стане їх активним учасником.

Варто зазначити, що дані соціально-психологічні чинники безпосередньо впливають на те, як молодь сприймає владу, формуючи її уявлення, оцінки, рівень довіри, готовність до взаємодії чи протесту. Об'єктивні (соціальні) фактори (економічне становище, стать, вік, соціальне оточення) формують життєві умови молодій людині, що визначають її очікування від держави й оцінку її ефективності. Наприклад, молодь, яка стикається з безробіттям або браком соціальних ліфтів, часто виявляє критичне ставлення до влади, асоціюючи її з джерелом нерівності або байдужості. У свою чергу, молоді люди, що зростають у стабільних громадах із активним місцевим самоврядуванням, можуть формувати більш лояльне або конструктивне ставлення до інституцій влади. Окрім цього велику вагу має зокрема вплив родини та друзів (мікросередовище), можуть або посилювати довіру до державних інституцій, або, навпаки, відтворювати настанови недовіри, апатії, цинізму. Якщо в соціальному колі побутує думка, що «влада – це корупція», молодь, найімовірніше, перейматиме такі уявлення.

Сприйняття влади також залежить і від суб'єктивних передумов. Адже молодь із високим рівнем мотивації до змін, почуттям громадянської відповідальності та усвідомленням ролі особистості в державотворенні частіше має усвідомлене, критично зважене ставлення до влади, не зводячи її до узагальненої негативної оцінки. Особливо важливими у даному контексті є когнітивно-рефлексивні чинники: політична поінформованість, вміння аналізувати джерела інформації, здатність до критичного мислення. Вони впливають на те, як молодь інтерпретує політичні рішення, реагує на заяви політичних лідерів, сприймає виборчий процес тощо. За їхньої відсутності молодь може бути більш вразливою до маніпуляцій, популізму або радикалізму.

До суб'єктивних чинників, що впливають на сприйняття молоддю влади, належить і рівень сформованості громадянської компетентності. Вона визначає здатність особистості не лише орієнтуватися в політичному середовищі, а й критично осмислювати дії державних інституцій, оцінювати легітимність їхньої діяльності та обґрунтовано формувати власну позицію щодо влади.

Поняття «громадянська компетентність» вітчизняна дослідниця В. Шахрай визначає як інтегрований набір якостей і здібностей особистості, що формуються в контексті демократичного суспільства та забезпечують її свідому участь у суспільному житті [56]. У концепціях громадянської освіти підкреслюють, що компетентний громадянин має знати свої права і обов'язки та вміти критично оцінювати інформацію і політичні процеси. Відповідно до політичної теорії демократії, для її життєздатності необхідний відповідний рівень політичної компетентності громадян. Так, Р. Даль зазначає, що для функціонування демократії потрібний «певний рівень політичної компетентності громадян» [56].

У теоріях соціального капіталу довіра трактується як ключовий елемент, що зв'язує компетентність і сприйняття влади. Наприклад, дослідники відзначають, що набуття практичного досвіду громадянських ініціатив сприяє формуванню взаємної довіри [70]. Таким чином, у сучасних соціальних реаліях довіра вважається одним із головних параметрів соціального капіталу: громадяни, беручи участь у спільних акціях та справах (волонтерському русі, місцевих громадах тощо), вчать довіряти один одному і зрештою – державним інститутам.

Взаємопов'язаність рівня громадянської компетентності та сприймання влади також підтверджується результатами соціологічних досліджень, які свідчать, що рівень зацікавленості українців політичними процесами і готовності брати участь у виборах тісно корелює з активними подіями. Наприклад, моніторинг показав, що у період передвиборчих кампаній 2018–2019 років на фоні зростання політичного інтересу також піднімався показник готовності голосувати: після спаду у грудні 2017 р. (лише 65% респондентів були готові брати участь у виборах) у 2019 р. цей показник підскочив понад 80% [61]. Аналогічно, опитування молоді в Київській області показало високий рівень декларованої виборчої активності: 95% респондентів заявили, що завжди беруть участь у виборах (хоча фактична явка молоді була значно нижчою) [56]. Водночас зафіксовано, що саме якість громадянської компетентності визначає,

як об'єктивно оцінюється політик: за даними опитування, 60% опитаних молодих людей повідомили, що в разі невиконання політиком передвиборних обіцянок вони «засудять його і перестануть довіряти», тоді як лише 25% намагалися б «розібратися в логіці його дій» [56]. Це вказує на переважання емоційного підходу і недостатній рівень рефлексії у частини громадян, тобто на брак критичної громадянської компетентності, які зрештою створюють відповідне сприятливе середовище для створення та насадження в комунікативних простір наративів, як представниками влади, так і лідерами суспільних думок щодо суспільно-політичних питань.

Отже, громадянська компетентність впливає на сприйняття влади опосередковано – через активність і критику громадян. Високий рівень компетентності стимулює участь у виборах і суспільних ініціативах (що підвищує підзвітність влади), а водночас дає громадянам інструменти для об'єктивної оцінки політиків. У результаті більш компетентні громадяни демонструють і вищу політичну активність, і вищу критичність до дій непідзвітних інститутів [56, 69].

Ще одним значним фактором на сприйняття влади та її комунікацій є рівень сугестивності особистості. Навіюваність (сугестивність) – це властивість особистості, що означає схильність сприймати психічний вплив іншої особи чи групи без критичного осмислення [49]. Відповідно до сучасних визначень, навіюваність характеризується готовністю змінювати поведінку чи установки не на підставі логіки, а на підставі однієї лише пропозиції чи вимоги іншого, причому суб'єкт сам не усвідомлює такий вплив і вважає рішення власними [49].

У політичній комунікації навіюваність цілеспрямовано використовують як інструмент впливу на громадську думку. Політичний дискурс формує «глибинні» повідомлення (слогани, гасла, девізи), завдання яких – закарбувати в підсвідомості прості установки і викликати автоматичну реакцію. Наприклад, дослідниця А. Ковалевська підкреслює, що ефективний політичний слоган – це концентрований носій ідеї, функціонально ознакою якого є максимальна

«сугестогенність», необхідна для досягнення цільових стратегій політичного дискурсу [25]. Інструменти заохочення сугестивності включають повторення простих гасел, залучення символіки (логотипів, гербів, гімнів), апеляцію до емоцій (гордість, страх, надія) і спрощення смислів («все наше», «віра в чудо», «відрубуйте коріння» тощо). Інтернет та соціальні мережі відкрили нові можливості для реалізації сугестивних стратегій. Сучасні технології мікротаргетингу дозволяють підлаштувати політичні повідомлення під індивідуальні особливості користувачів (особистісні риси, інтереси, поведінкові патерни). Експериментальні дослідження показали, що реклама, пристосована до особистості, значно переконливіша за «здорову» (не прицільну): у межах кількох досліджень персоніфіковані повідомлення виявилися більш ефективними за звичайні [72].

Підвищена схильність до навіювання опосередковано пов'язана із довірою до інформації та до владних структур. З одного боку, особистості з високою сугестивністю схильні покладатися на авторитетні фігури й системи; вони частіше демонструють механічну лояльність до офіційних джерел, особливо в умовах нестабільності. З іншого – низька здатність критично аналізувати повідомлення робить їх уразливими до дезінформації. Дослідження соціальних психологів показують: авторитарні установки (прагнення до сильної влади, прийняття ідеологічних простих схем) корелюють із високою сугестивністю [64]. Окрім цих чинників варто звернути увагу на бар'єри, що впливають на сприйняття влади і повідомлень, котрі вона транслює. На думку А. Соколова такі бар'єри можна розділити на:

- міжмовний;
- соціальний (зумовлений різницею соціальних страт і статусів комунікатора та споживача інформації);
- психологічний (пов'язаний з емоційним та когнітивним сприйняттям повідомлення: для ефективного розуміння інформації вона повинна бути доступною, зрозумілою, логічною, емоційно нейтральною або позитивною) [12].

Висновки до розділу 1

Узагальнюючи вищезазначене, можна стверджувати, що комунікаційні стратегії влади є надзвичайно важливим і комплексним інструментом, який визначає характер, зміст та ефективність взаємодії держави з суспільством. Вони не лише забезпечують поширення інформації, а й виступають ключовими механізмами формування довіри, мобілізації громадян, легітимації рішень та протидії зовнішнім і внутрішнім загрозам. У сучасних умовах, зокрема в контексті воєнного стану в Україні, від вдалості застосування цих стратегій залежить не лише інформаційна безпека, а й суспільна стабільність, міжнародна підтримка та ефективність управлінських рішень. Як показано, стратегічне планування комунікації має охоплювати не тільки передачу повідомлень, а й їхнє адаптування до змінного контексту, урахування соціального емоційного фону, рівня громадянської компетентності та реакції різних аудиторій.

Теоретичний аналіз виявив чотири ключові комунікаційні стратегії молоді: презентаційну (зосереджену та демонстрації виконання посадових обов'язків), ідентифікаційну (спрямовану на підкреслення спільних для держави цінностей), конкурентну (сфокусовану на протидії внутрішнім чи зовнішнім загрозам для чинної влади) та стратегію довіри (головною метою якої є стимулювання розвитку громадянського суспільства).

Не менш важливим є усвідомлення змістових, організаційних і методологічних складових цих стратегій, оскільки саме через їх поєднання забезпечується ефективна, цільова, чутлива до соціального контексту комунікація. Таким чином, комунікаційна стратегія виступає як необхідна складова сучасного державного управління, що потребує постійного вдосконалення, аналітичного супроводу та громадського контролю для досягнення максимальної ефективності.

Молодь є однією з ключових соціальних груп, що відіграє важливу роль у трансформаційних процесах суспільства. У цьому контексті публічна комунікація, спрямована на молодь, повинна враховувати її особливості як цільової групи. Йдеться не лише про формат і канали комунікації, а й про зміст,

що має бути щирим, прозорим, актуальним і надихаючим. Молоді люди схильні критично сприймати офіційні повідомлення, віддаючи перевагу автентичності, діалогу й можливості зворотного зв'язку. Тому державна політика у сфері молодіжної комунікації потребує системного, інклюзивного й стратегічного підходу, з акцентом на довіру, повагу та партнерство.

Особливе значення має підтримка громадянської активності молоді, зокрема через залучення її до процесів ухвалення рішень. Молодь охоче включається в ініціативи, які мають чіткий сенс, соціальний ефект і перспективу впливу. Таке залучення посилює не лише її відповідальність, а й довіру до державних інституцій, стимулює формування громадянської ідентичності. Проте недостатня увага до інтересів і потреб молоді з боку влади може призвести до зростання апатії, розчарування або протестної активності.

РОЗДІЛ II. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1 Організація та емпірична база фокус-групового дослідження

Для вивчення ставлення молоді до різних комунікаційних стратегій у взаємодії з владою та збирання інформації для побудови багатомірної шкали було використано метод фокус-групи, що за своїм змістом передбачає групове інтерв'ю у відносно неформальній атмосфері. Цей підхід передбачає участь невеликої кількості респондентів, відібраних відповідно до визначених параметрів, у модерованій дискусії [35]. Обговорення здійснюється за заздалегідь складеним сценарієм, а головне завдання модератора – спрямовувати обмін думками та враженнями відповідно до дослідницьких запитів, підтримувати динаміку групової взаємодії та слідкувати за активністю кожного учасника.

Щодо головних правил проведення такого дослідження:

- тривалість до 1,5-2 години,
- кількість учасників не має перевищувати 12 осіб,
- винагорода для учасників (може бути символічна, але має бути для мотивації активної залученості респондентів),
- аудіо та або відео фіксація інтерв'ю [35].

Також розповсюдженою є практика проведення фокус-групового дослідження у спеціально підготованому приміщенні, що передбачає наявність прихованої кімнати для дослідників, які вивчають та фіксують у тому числі невербальні реакції учасників.

Перевага фокус-груп полягає у можливості вивчення не лише поверхневих відповідей, а й прихованих установок, мотивів і суджень. Групова взаємодія стимулює обмін думками, обговорення викликає ефект синергії, що сприяє появі інсайтів, які допоможуть дослідникам детальніше вивчити обрану тематику [35]. Окрім цього, може виникати й ефект соціальної фасилітації, що спонукатиме учасників до активної участі в обговоренні. Також даний метод

дозволяє виявити точки згоди й розбіжностей серед учасників на предмет обговорення при порівняно низьких затратах ресурсів, зокрема часу. Такий формат дає змогу комплексно зрозуміти суспільні настрої щодо досліджуваного явища, що є особливо цінним при вивченні електоральної поведінки або формуванні комунікаційних стратегій.

Окрім цього, під час такого групового інтерв'ю

Із огляду на необхідність забезпечення безпечних умов для учасників дослідження було прийнято рішення проведення фокус-групи у дистанційному форматі із використанням сучасних інформаційно-комунікативних технологій та програм для віддалених відео дзвінків – Zoom. Завдяки цьому усі присутні на зустрічі мали можливість забезпечити максимально комфортні умови для участі, без додаткових затрат часу інших ресурсів на прибуття до місця проведення заходу. Це допомогло у створенні більш вільної атмосфери зустрічі, не обтяженої офіційними вимогами, що сприяло більш вільним відповідям учасників. Дистанційні зустрічі дозволяють більш гнучко підходити до вибору часу проведення, що особливо важливо для людей з насиченим графіком чи обмеженими можливостями пересування.

При цьому, попри зручність та мобільність у проведенні фокус-групи, у онлайн-форматі складніше спонукати учасників до відповідей, оскільки відсутній прямий зоровий контакт між присутніми і може відбуватись дистанціювання учасників як від предмету обговорення, так і від самого обговорення. До того ж, дистанційно важче зчитувати невербальні сигнали, що є важливою складовою аналізу групової взаємодії. У таких умовах роль модератора зростає, адже саме від нього залежить підтримання динаміки розмови та залучення кожного до активної участі. Варто також враховувати і технічні обмеження, зокрема перебої зі зв'язком або труднощі з користуванням програмним забезпеченням, які можуть переривати хід дискусії.

Загалом, дистанційне проведення фокус-груп вимагає особливої гнучкості та уважності до індивідуальних потреб учасників, однак при належній організації може бути не менш ефективним, ніж традиційний формат.

Тривалість фокус-групового дослідження – 1 година 30 хвилин.

До самого заходу учасники підключались за допомогою попередньо надісланого посилання-запрошення на зустріч. Після доєднання усіх охочих, було оголошено умови, що дозволяють забезпечити максимальну ефективність групового обговорення. Серед таких було зазначено:

- Увімкнення камер та мікрофонів для створення максимально наближеної до реальних умов атмосфери;
- Почергові відповіді на запитання;
- Вагомість того, що учасники не перебивають одне одного (забезпечує можливість всебічного обговорення тематики з урахуванням можливих інсайтів при відповідях інших респондентів)
- Важливість немовчазної присутності на зустрічі;
- Цінність висловлення поглядів усіх учасників для дослідників, не залежно від того, наскільки суперечливими можуть бути ці погляди.

Програма фокус-групового дослідження складалась із трьох основних блоків:

1) *вступна частина*, метою якої було визначити ступінь розуміння змісту комунікаційних стратегій, форм та видів інформаційних повідомлень влади, з'ясувати розуміння учасниками каналів комунікації та виявлення найбільш пам'ятних прикладів донесення повідомлень представниками влади до аудиторії;

2) *основна частина*, присвячена виявленню ставлень до 4 типів комунікаційних стратегій та спонукань, до яких можуть ті можуть бути покликані;

3) *заклучна частина*, ключовим завданням якої було здійснити порівняльний аналіз сприйняття стратегій за параметрами їхньої привабливості, зрозумілості та ефективності в контексті мотивування до політичної участі для молоді.

Нижче викладено детальний опис питань кожного блоку фокус-групового дослідження.

На початковому етапі дослідження було важливо встановити рівень обізнаності респондентів щодо ключових понять теми, зокрема – комунікаційної стратегії влади. З цією метою учасникам було запропоновано висловити власне розуміння сутності цього поняття, що дозволило не лише актуалізувати їхній особистий досвід, але й налаштувати на подальше обговорення. Наступним кроком стало з'ясування джерел, з яких молодь отримує інформацію про рішення та дії представників державної влади. Зокрема, увага приділялася тому, наскільки активними є канали на кшталт новинних ресурсів, соціальних мереж, офіційних інтернет-платформ органів влади, особистих комунікацій, а також публікацій лідерів думок або блогерів.

Далі слідувала ідентифікація тих форм та форматів комунікаційної діяльності влади, що є найбільш знайомими або доступними для респондентів. Серед прикладів таких форматів можна навести офіційні звернення, брифінги, пресконференції, повідомлення у соціальних мережах, опитування громадської думки, а також безпосередні зустрічі з громадянами із населенням.

Окрему увагу приділено визначенню каналів комунікації, які сприймаються як найефективніші. Учасників дослідження просили обґрунтувати власний вибір серед таких можливих варіантів, як телебачення, соціальні мережі, чат-боти, офлайн-заходи або прямі звернення очільників держави.

Для виявлення прикладів комунікацій, які залишили емоційно виразний слід – як позитивного, так і негативного характеру – респондентів просили пригадати конкретні ситуації, коли офіційна комунікація викликала у них довіру, навпаки, породжувала скепсис, або загалом ті, які найбільше запам'ятались.

Завершальним елементом вступної частини опитування стало прохання описати стиль сучасної державної комунікації. Таким чином, вдалося отримати як емоційні, так і когнітивні оцінки сприйняття – наприклад, чи вважається такий стиль відкритим або закритим, щирим чи маніпулятивним, доступним чи складним для розуміння.

У другому блоці учасникам по черзі демонструвались спеціально розроблені постери із 4 типами комунікаційних стратегій влади. Матеріали були розроблені відповідно до типології Алли Башук: презентаційні, ідентифікаційні, конкурентні та стратегії довіри [4, с. 201-206].

Постер стратегії №1 (додаток Б, рис.1) присвячений відображенню презентаційної стратегії, яка слугує для демонстрації діяльності влади, підсилення довіри громадськості та популяризації політичних ініціатив. Такий формат особливо важливий у кризовий період, коли суспільству необхідно бачити впевненість і компетентність державних інституцій.

Канали комунікації, відображені на візуальному матеріалі, включають найбільш уживані засоби взаємодії з громадськістю:

- ТБ і радіо – забезпечують широке охоплення та офіційний тон повідомлень;
- пресконференції – створюють враження відкритості й дозволяють оперативно реагувати на запити ЗМІ;
- соціальні мережі та офіційні сайти – дають змогу поширювати інформацію без посередників;
- візуальні матеріали – допомагають унаочнити досягнення та зробити акценти на результатах.

Основні цілі комунікації у межах цієї стратегії:

- 1) пояснення рішень і дій, що знижує рівень дезінформації;
- 2) підкреслення професійності представників влади;
- 3) підтримка позитивного образу інституцій і держави в цілому [4].

Всі елементи спрямовані на підсилення легітимності влади та утвердження її ролі як стабілізуючого чинника в суспільстві.

Для ілюстрації презентаційної стратегії було обрано три ключові приклади:

- 1) Візит Президента України до 59-ї окремої штурмової бригади безпілотних систем ім. Якова Гандзюка. Цей приклад демонструє поєднання символічного (особиста присутність на передовій) та інформаційного (вручення

державних нагород, обговорення бойових дій і перспектив підрозділу) компонентів. Комунікаційне повідомлення водночас виконує функцію підтримки ЗСУ та укріплення довіри до Верховного Головнокомандувача як до лідера, здатного до реальної взаємодії з військовими [21].

2) Інтерв'ю з тодішнім Секретарем Ради національної безпеки і оборони України. Це приклад цілеспрямованої роз'яснювальної комунікації, що ґрунтується на авторитеті посадовця. Такий формат дозволяє фахово пояснити складні питання національної безпеки, а також підкреслити системність і послідовність у прийнятті рішень [17].

3) Ініціатива «Армія дронів» – запуск програми навчання операторів безпілотників. Візуальне оформлення публікації у соціальних мережах поєднує елементи популяризації (згадка про можливість долучитися до проєкту кожному громадянину), прозорості (конкретні цифри, партнери, строки реалізації) та інноваційності (акцент на технологічному поступі). Це зразок ефективного використання digital-каналів як складника загальної презентаційної стратегії [55].

Загалом, стратегія №1 відображає орієнтацію державної влади на конструктивну комунікацію, яка ґрунтується на публічності, наочності та ціннісній відкритості. Через демонстрацію результатів, експертних позицій та соціально значущих ініціатив створюється позитивний образ держави як ефективного і відповідального інституту.

Стратегія № 2 – ідентифікаційна (додаток Б, рис.2). Цей тип комунікації спрямований на зміцнення внутрішнього відчуття єдності та належності до національної спільноти. Він формує спільну ідентичність через популяризацію базових цінностей, історичних символів та культурних смислів. У фокусі – об'єднання громадян навколо ідеї спільного минулого й майбутнього, а також відмежування від ворожих наративів.

Цілі:

1) поширення спільної ідеї, яка об'єднує (цінності, бачення, принципи);

- 2) посилення відчуття належності до нації або окремої соціальної групи;
- 3) візуальне і смислове розмежування «своїх» і «чужих», що сприяє згуртованості [4].

Для ілюстрації презентаційної стратегії було обрано три приклади:

Інформаційна кампанія «Тепла країна», ініційована національним телемарафоном у співпраці з урядовими та міжнародними партнерами, спрямована на підтримку населення в умовах енергетичної кризи. Мета – спонукати до взаємодопомоги громадян, ощадливого використання енергетичних ресурсів та об'єднання зусиль. Таким чином формується спільне бачення та національна ідея витримати зиму разом, що сприяє консолідації суспільства [33].

2. «Very Verified» – освітній онлайн-курс з медіаграмотності, розміщений на державному порталі «Дія.Освіта», створений з метою навчання громадян виявляти фейки та розуміти механізми маніпуляцій у медіа. Таким чином поширюється спільна цінність – інформаційна безпека, критичне мислення, свідоме ставлення до контенту як запорука стійкості у протистоянні ворогові, у тому числі інформаційного [71].

3. Дерадянізація назв населених пунктів – Процес перейменування населених пунктів з радянськими назвами є частиною ширшої стратегії з відновлення історичної справедливості. Це не лише очищення публічного простору від колоніальних символів, а й утвердження української ідентичності. Завдяки цьому громадяни дедалі більше ототожнюють себе з власною історією, культурою та державністю [15].

Постер стратегії №3 (додаток Б, рис.3) присвячений відображенню конкурентної стратегії, що має на меті збереження контролю над інформаційним полем, зміцнення довіри до офіційних джерел та посилення власних позицій в умовах медійної конкуренції. Її суть полягає у забезпеченні інформаційної переваги шляхом централізації комунікації, формування чіткого

нарративу, обмеження ворожих впливів і створення потужних інституційних платформ.

На візуалізації відображено ключові цілі цієї стратегії: контроль над порядком денним, формування впізнаваних нарративів, створення конкурентоспроможних державних платформ, а також обмеження присутності альтернативних або ворожих голосів у публічному просторі [4].

Прикладами реалізації даної стратегії є:

1) Телемарафон «Єдині новини» а – приклад цензурування інформаційного простору. Указом Президента України №152/2022 було запроваджено цілодобовий телемарафон «Єдині новини», що став єдиним джерелом стратегічної комунікації влади в умовах воєнного стану [46]. Це рішення обмежило доступ до публічного мовлення для незалежних телеканалів, централізувавши подачу інформації та зміцнивши контроль над нарративом. Таким чином, держава зменшила інформаційний хаос.

2) United24 – офіційна платформа для збору коштів, створена за ініціативою Президента України [44]. Вона мобілізує та зосереджує в одному місці значну частину благодійних пожертв, здебільшого іноземних, на підтримку оборони та відновлення країни, а також виступає як інструмент комунікації з міжнародною спільнотою через звітність, залучення світових зірок і амбасадорів.

3) Побудова системи блокування ворожого мовлення – приклад нормативного регулювання інформаційного простору Кабінетом Міністрів України [16]. У такий спосіб державні інститути отримали інструмент протидії російській дезінформації, зменшуючи її вплив на місцеве населення.

Конкурентні стратегії у комунікації дозволяють державі утримувати ініціативу в умовах інформаційної війни, формувати вигідний порядок денний і мінімізувати ризики втрати легітимності.

Стратегія довіри (додаток Б, рис.4) передбачає формування двостороннього діалогу між владними інституціями та громадянами, що сприяє

зміцненню легітимності влади шляхом послідовного залучення громадськості до процесів прийняття рішень.

1) Публічне відеозвернення Президента України 25 лютого 2022 року

У першу добу після початку повномасштабного вторгнення Президент України записав відеозвернення разом із членами уряду на вулицях столиці [22]. Це слугувало символом особистої присутності влади в епіцентрі подій, демонструвало готовність не залишати країну та сприяло зміцненні довіри громадян. Відео стало своєрідною гарантією легітимності інституцій в умовах кризи та інструментом емоційної мобілізації суспільства.

2) Розпорядження Кабінету Міністрів щодо зменшення споживання електроенергії органами державної влади [39]. У відповідь на дефіцит енергоресурсів, спричинений обстрілами критичної інфраструктури, уряд ухвалив рішення щодо оптимізації енергоспоживання у всіх державних установах. Такий крок виконує подвійну функцію: по-перше, сприяє досягненню загальнонаціональних цілей енергозбереження; по-друге, є публічним жестом підзвітності та солідарності з громадянами. Також це рішення імпліцитно транслює повідомлення про рівність умов для всіх учасників соціального процесу та готовність влади першою дотримуватись установлених норм.

3) Запуск мобільного застосунку «Резерв+» Міністерством оборони України. Дана цифрова платформа покликана забезпечити прозору та зручну форму взаємодії між військовозобов'язаними громадянами та державними структурами через надану можливість самостійно оновлювати облікові дані [59]. У даному контексті за стосунок одночасно є інструментом делегування адміністративного навантаження та прикладом узгодженості дій між владою та громадянським суспільством.

Після демонстрації кожної стратегії учасникам було запропоновано висловити свої думки про раціональні переваги та афективні ставлення до даної стратегії. Відбувалось обговорення емоційного ставлення до представленої стратегії, рівня довіри, яку вона викликає, та характеристики образу влади, яка

реалізує таку стратегію. Окрім цього, респонденти аналізували власну мотивацію – як ці повідомлення можуть вплинути на їхні дії або переконання, до чого спонукати, а також учасникам було запропоновано поділитися прикладами з особистого досвіду, які, на їхню думку, ілюструють подібні підходи. Таким чином, було зібрано комплексні якісні дані про ставлення молоді до різних стратегій державної комунікації, котрі були використані для побудови багатомірної шкали, використаної для наступного етапу роботи.

Третій блок фокус-групового дослідження мав на меті узагальнити враження про комунікаційні стратегії та порівняти сприйняття різних підходів молоддю за різними критеріями. Зокрема, було визначено, яка стратегія є найбільш привабливою, яка викликає найвищий рівень довіри до влади, а також визначено стратегію, яка, на думку учасників, найбільше сприяє активному залученню громадян до політичної участі. Цей етап дозволив отримати більш узагальнені оцінки і визначити переваги та потенціал кожної з комунікаційних стратегій в очах цільової аудиторії.

У фокус-груповому дослідженні взяли участь 6 осіб – студентів першого року магістерської підготовки освітньо-професійної програми «Політична психологія» факультету психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Середній вік учасників – 24 роки, проте варто враховувати той факт, що п'ятьом особам на момент проведення дослідження виповнилось 22 роки, а одному учасникові – 38. Загалом соціально-демографічні дані, озвучені учасниками наведені у таблиці.

У першій частині дослідження вдалось з'ясувати, що учасники інтерпретують поняття комунікаційних стратегій як способи, методи, форми та підбір каналів повідомлення владою громадян про свої рішення. При цьому найбільш розповсюдженими каналами отримання інформації про дії державних діячів учасники назвали соціальні мережі: офіційні сторінки представників влади, новинних ресурсів. Одним із джерел отримання таких даних було названо – оточення, у тому числі однокласників.

Таблиця 2.1

Опис вибірки учасників фокус-групового дослідження

№	Вік учасника	Стать	Зайнятість	Проведення дозвілля
1	22	Жіноча	Студентка факультету психології	Спокійно, у колі друзів
2	22	Жіноча	Студентка факультету психології, репетитор з англійської мови	По-різному
3	22	Жіноча	Студентка факультету психології	Активно, подорожі, зустрічі з друзями, час, присвячений саморозвитку
4	22	Чоловіча	Студент факультету психології, працює на громадських засадах помічником народного депутата	Спокійно, у колі друзів або читаючи книги
5	22	Чоловіча	Студент факультету психології, працює у сфері проектного менеджменту	По-різному
6	38	Чоловіча	Студент факультету психології, колишній військовослужбовець. колишньому військовий. Займається реалізацією ряду соціальних проектів для військовослужбовців, у тому числі, для тих, хто проходять реабілітацію після поранень. За сумісництвом інструктор БПЛА на волонтерських засадах	Волонтерська діяльність

Серед форм та форматів комунікацій влади учасники згадали такі прес-конференція, брифінг, інтерв'ю, заяви, виступи та коментарі для ЗМІ від офіційних осіб, а також інтеракції представників влади з населенням через приймальні або на організованих зустрічах з громадами. Відповідно наступним

питанням було уточнено, які комунікації влади найбільше запам'ятались учасникам дослідження (відповіді узагальнено в таблиці 2.2)

Таблиця 2.2

**Приклади комунікацій влади,
що запам'ятались учасникам дослідження**

Приклади, що негативно сприймаються	Приклади, що позитивно сприймаються
<p><i>1. Telegram-канал А.Б. Єрмака [19]</i> За словами однієї учасниці «дивна» комунікація через емодзі на важливі суспільно-політичні теми, з чого не зрозумілим є смислове навантаження повідомлення.</p>	<p><i>1. Сторінка у соціальній мережі Х нардепа Дмитра Гуріна [14]</i> Учасниця відзначила формат спілкування з аудиторією через короткі повідомлення та відповіді на коментарі в популярній мережі як сучасний і наближений до отримувача інформації.</p>
<p><i>2. Прес-конференція Володимира Зеленського 26.11.2021 р. [35]</i> Один з учасників відзначив, що реакція глави держави на запитання одного із журналістів була «неадекватною». А також у подальшому автора запитання не допускали до подібних заходів за участі Президента.</p>	<p><i>2. Відеозвернення президента Володимира Зеленського (які виходять майже щоденно від початку повномасштабного вторгнення РФ в Україну) [11]</i> Одна з учасниць відзначила такий приклад комунікацій, що викликають почуття безпеки та стабільності.</p>

Загалом стилю сучасної комунікації влади респонденти надали характеристику, подану у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Таблиця 2.3 Дескриптивні характеристики сучасного стилю комунікації
влади

	Характеристика (прикметник)	Обґрунтування характеристики учасником дослідження (за наявності)
1.	Заспокійливий	«Представники влади намагаються сказати, що так, в нас ситуація складна, але все буде добре, пропри всі обставини. От ми [влада] все робимо правильно. Тобто, у комунікаціях відсутні мінімальний аналіз, робота над помилками

		(невдалими кейсами). Комунікація ведеться начебто з маленькими дітками, які не мають альтернативних джерел, не мають своїх аналітичних здібностей, щоб проаналізувати ситуацію з іншого боку».
2.	Обережна, обачна	
3.	Сучасна	
4.	Поверхнева	
5.	Емоційна	
6.	Пропагандистська	«Дуже активно зараз всі [представники влади] формують суспільну думку, наративи різні приносять.»
7.	Мобілізуюча	
8.	Непрофесійна (слабка)	

На наступному етапі дослідження біло розглянуто постер презентаційної стратегії, яку учасниками було описано як класичну, базову, адекватну в контексті форми та подачі інформації. При цьому, вона сприймається нейтрально відносно емоційних переживань та викликає позитивне враження та відчуття стабільності. Водночас даний формат комунікації не викликає довіри, позаяк висвітлює переважно позитивні дії та вчинки представників влади, слідує безпечним патернам та приховує невігідні деталі, і за умов недовіри до влади загалом, навіть офіційні матеріали сприймаються як такі, що приховують правду. Сама влада при цьому визначається як дистанційована, обачна та примітивна.

Також було визначено, що залежно від змісту повідомлення та його зацікавленості в ньому споживача інформації, комунікації такого типу можуть або не викликати жодних спонукань, або навпаки, за мотивувати на пошук інформації щодо певної тематики у інших альтернативних чи опозиційних до влади джерелах.

Щодо ідентифікаційної стратегії, то, як зазначили учасники, вона сприймається як така, що ідеологічно заряджена, спрямована на конкретну цільову аудиторію та на поляризацію суспільства. При цьому, такий тип

взаємодій сприймається як більш сучасний та ближчий до споживача інформації, на відміну від попереднього. Ідентифікаційна стратегія влади сприймається учасниками здебільшого нейтрально в позитивному контексті, проте за умови, що вони підтримують ідею, що доноситься. Влада, котра застосовує такий підхід характеризується як пропагандистська, обнадійлива.

Третя обговорена стратегія – конкурентна, що сприймається як така, що є більш щирою, цікавою та емоційною, порівняно з двома попередніми. При цьому, такий формат взаємодій, як зазначив один з учасників дослідження, пробуджує інтерес до спостереження за подіями, що будуть розгортатись у майбутньому (особливо, якщо йдеться про відкрите протистояння двох або більше політичних фігур), а також до поглиблення вивчення витоків протистояння. Окрім цього, залежно від значущості предмету дискусії чи конфлікту, така комунікаційна стратегія може сприяти вибір сторони, яку представники цільової аудиторії підтримують.

У контексті боротьби із пропагандою ворога механізми дискредитації опонентів та цензурування сприймаються позитивно, з розумінням та визначаються як правильний крок. Проте, у ситуаціях застосування даних інструментів у політичних перегонах всередині країни вважається однозначно негативним явищем. Відповідно, владу, яка застосовує такі механізми, характеризують як мілітарну, авторитарну, об'єднувальну та узурпуючу. При цьому через спонукань

Четверту комунікаційну стратегію – стратегію довіри – один з учасників назвав «золотим стандартом». Вона складає враження особистої залученості та сприймається як меседж «ти важливий, твоє рішення важливе». Ще одним обґрунтуванням позитивної реакції учасників фокус-групового дослідження на таку стратегію є її партнерський характер, як зазначила, одна з учасниць: «люди відчують, що вони якимось залучені, що вони на щось впливають, що перед ними мають якісь обов'язки». Також такий формат комунікації викликає довіру до поданої інформації та спонукає до політичної участі. Один з учасників дослідження, котрий є колишнім військовослужбовцем висловився про

сприйняття влади, яка взаємодіє у такому форматі (особливо на першому прикладі) так: «Люди в мілібарі [одязі] – надійні, відкриті, близькі до суспільства. Із такою владою реально хочеться піти в армію послужити, повоювати».

І тип взаємодії, і влада, котра його реалізує були охарактеризовані як демократичні, сучасні, «живі», близькі, включені, залучені, комфортні.

У заключному блоці дослідження учасники майже одноставно погодились, що молоддю найкраще сприймається комунікаційна стратегія довіри як у контексті афективного враження, так і у контексті довіри до влади, здебільшого через підзвітність влади, залучення громадськості та не надмірна формалізованість подання інформації. Проте один з респондентів, який залучений у діяльність народного депутата, зазначив, що найкращою вважає презентаційну стратегію як найбільш виважену, правильну і таку, що відповідає викликам часу, при цьому стратегію довіри визначає як популістську.

У результаті фокус-групового дослідження було виявлено, що найкраще запам'ятовуються комунікації, котрі набули широкого суспільного резонансу, викликають найбільше дискусій та афективних реакцій серед аудиторії, є постійними (або періодичними) та мають не цілком офіційний стиль звернення.

Найбільш прийнятними для молоді є такі комунікації, які, принаймні час від часу подаються у більш неформальній формі, зверненнях до громадян, з використанням розповсюджених серед населення образів, символів, у тому числі й гумористичних. Так влада сприяє підвищенню рівня довіри, інтересу до себе та політичної участі молодих людей. Відповідно, найкращою стратегією більшість учасників дослідження назвали стратегію довіри.

2.2 Методичне забезпечення емпіричного дослідження

У результаті проведеного фокус-групового дослідження було зібрано якісний емпіричний матеріал, що дозволив виокремити низку характеристик, наведених молоддю, як ознак сприйняття владної комунікації. На основі отриманих даних було сформовано набір оціночних параметрів, які

відображають різні аспекти ставлення респондентів до чотирьох типових комунікаційних стратегій. Дані параметри стали основою для побудови багатовимірної шкали, що дозволяє структурувати й порівнювати уявлення про стратегії між собою. Для зручності подальшого аналізу шкали було поділено на два основних типи: монополярні, що передбачають односторонню градацію ознак (від найменш вираженої до найбільш вираженої, включно з нейтральною оцінкою), та біполярні, які представляють оцінки у вигляді протиставлень.

Такий підхід до структурування даних базується на методології семантичного диференціалу, що дозволяє фіксувати не лише раціональні оцінки, але й емоційно-сміслові наповнення образу влади. Застосування цього інструментарію дає змогу точніше виявити специфіку сприйняття кожної зі стратегій через призму цінностей, мотивів та рівня довіри молоді. Отримані шкали були використані для формування подальшого кількісного опитування та вимірювання думки молоді щодо комунікаційних практик держави. Таким чином, результати фокус-групи стали основою для формалізованого інструменту.

Створений для реалізації кількісного дослідження опитувальник для зручності проходження респондентами був розділений на 7 розділів, серед яких: вступний, 4 розділи, кожен з яких представляв одну з комунікаційних стратегій та містив ідентичні запитання щодо її сприймання, розділ з питаннями Методики діагностики громадянської компетентності (авт. Соснюк О.П., Остапенко І.В., Соснюк Є.О.) та заключний розділ «Тест-опитувальник навіюваності» О.І. Саннікової, Ю. П. Фолі. (модифікація Соснюка О.П.).

На початку кількісного етапу дослідження респондентам було запропоновано вступний текст, який пояснює мету опитування та особливості його проходження. Основним завданням цього розділу є забезпечити розуміння респондентами змісту дослідження та отримання поінформованої згоди на участь, формування довіри до процедури збору даних та мотивація респондентів до щирого та усвідомленого заповнення анкети.

Перед початком основного блоку респондент має підтвердити свою згоду на обробку даних, що є обов'язковою умовою продовження участі в опитуванні. Далі подано низку базових соціодемографічних запитань, які дозволяють сегментувати аудиторію та забезпечити належну інтерпретацію результатів. Зокрема, зібрано інформацію про вік, стать, сферу діяльності або навчання, а також спеціальність чи освітній напрям.

Далі були почергово представлені визначені комунікаційні стратегії влади, до кожної з яких було наведено блок запитань із десяти шкал монополярного семантичного диференціалу, де необхідно було оцінити ступінь визначених характеристик від 0 до 6, де позначка 3 відповідає за нейтральну вираженість ознаки. Кожна з них виступає індикатором одного з аспектів, що дозволяють окреслити цілісну картину сприймання молоддю форм інформаційних повідомлень представників державних органів та установ. Концептуально ці характеристики можна поділити на дві великі групи: ті, що відображають афективне ставлення до комунікаційної стратегії, та ті, що вказують на її раціональну (когнітивну) оцінку.

З метою визначення емоційного ставлення респондентам було запропоновано оцінити стратегію за такими параметрами як «наскільки стратегія Вам...»:

- подобається,
- викликає довіру,
- сприймається позитивно,
- викликає зацікавленість у діях влади,
- спонукає до участі в політичному житті.

Ці показники є важливими для розуміння, наскільки стратегія викликає емоційну залученість, підтримку з боку молоді, відчуття включеності у суспільні процеси. Наприклад, характеристика «подобається» фіксує загальну емоційну привабливість стратегії, що є первинною реакцією на стиль, оформлення та зміст. Параметр «довіра» дозволяє зрозуміти, чи стратегія сприймається як чесна, надійна та варта уваги, що критично важливо для

легітимації державних меседжів. Зацікавленість у діях влади та спонукання до участі – це елементи, що вказують на потенційний мобілізаційний ефект стратегії, тобто її здатність активізувати громадянську позицію.

Оцінити раціональні переваги стратегії було запропоновано за такими параметрами:

- зрозумілість,
- послідовність,
- сучасність,
- переконливість,
- відкритість.

Ці критерії дають змогу оцінити змістовну логіку, прозорість та структурованість комунікаційної діяльності. Наприклад, характеристика стратегії «зрозуміла» дозволяє визначити, наскільки доступно й чітко передано змістовне наповнення стратегії, що безпосередньо впливає на її ефективність у контексті інформування. «Сучасність» слугує індикатором відповідності засобів і форм комунікації актуальним запитам молоді. Показники «відкритість» та «послідовність» вказують на інституційну зрілість комунікатора, тобто влади, яка реалізує дану стратегію: чи є вона прозорою у своїх намірах і чи дотримується єдиної логіки у своїх діях.

Таким чином, обрана система характеристик дозволяє всебічно оцінити як емоційне, так і раціональне сприйняття комунікаційних стратегій, що дає змогу виявити сильні та слабкі сторони різних моделей владної комунікації з молоддю.

Наступним блоком запитань до кожної стратегії є шкали біполярного семантичного диференціалу характеристики влади, яка реалізує певну стратегію. Кожна пара полюсів відображає важливі атрибути комунікаційної поведінки державних інституцій, які одночасно зачіпають як раціональні оцінки ефективності, так і емоційні установки громадян щодо влади. Усього було запропоновано оцінити 18 біполярних параметрів. Градація шкали також мала 7

позначок: від 0 – однієї полярності, до 6 – іншої, при цьому поділка «3» відповідала за нейтральний показник відносно характеристик.

1. Шкала «Демократична – Авторитарна» спрямована на оцінку директивності вказівок та комунікацій влади, схильності до монополізації ухвалення рішень чи, навпаки, готовності до відкритого діалогу з громадянами.

2. Шкала «Сильна – Слабка» фіксує сприйняття представників держави як спроможних твердо й ефективно діяти чи, навпаки, як нездатних до рішучих вчинків та прояву стійкої позиції.

3. Шкала «Близька – Далека» відображає враження про готовність влади до партнерської взаємодії та залучення громадськості до спільного державотворення, а також, межі її дистанційованості та відчуженості.

4. Шкала «Сучасна – Зріла» дає змогу оцінити наскільки активно влада застосовує актуальні інформаційно-комунікативні технології, чи є вона інноваційною або ж сприймається молоддю більш досвідченою.

5. Шкала «Емоційна – Раціональна» вказує на домінування у інформаційних повідомленнях влади апелювання до емоційних реакцій отримувачів інформації чи акцентів на аргументацію та переконання, задля подальшого когнітивного осмислення.

6. Шкала «Впевнена – Обачна» дозволяє встановити, чи сприймається влада рішучою, динамічною у діях, чи, навпаки, є обережною, делікатно, дипломатичною та стриманою.

7. Шкала «Відкрита – Закрита» вимірює рівень прозорості та доступності влади для суспільства у суб'єктивному враженні громадян.

8. Шкала «Компетентна – Дилетантська» відображає оцінку професіоналізму представників влади, наявності у них необхідних для провадження державної політики знань, умінь, навичок та досвіду.

9. Шкала «Послідовна – Хаотична» фіксує сприйняття дій влади як системних, узгоджених і логічно обґрунтованих або ж з іншого боку – суперечливих, нечітких, непродуманих, недостатньо спланованих і непередбачуваних.

10. Шкала «Прозора – Маніпулятивна» представляє враження респондентів про те, наскільки влада сприймається чесною, підзвітною, справедливою або, навпаки, схильною до приховування інформації та маніпуляцій.

11. Шкала «Цілеспрямована – Безцільна» вимірює сприйняття рішень, прийнятих державниками, як орієнтованих на досягнення конкретних результатів, реалізації певної місії та мети чи як хаотичних, беззмістовних і неструктурованих.

12. Шкала «Патріотична – Зрадницька» оцінює, чи влада є такою, що захищає національні інтереси, чи навпаки, є перфідною, схильною до колаборантських дій та такою, що викликає сумніви.

13. Шкала «Надійна – Сумнівна» відображає загальний рівень довіри до влади, враження про неї як про інституціолізованих механізм, спроможний забезпечити стабільність громадян та жителів країни через сталість своїх переконань та передбачуваність дій та рішень.

14. Шкала «Людяна – Байдужа» спрямована на виявлення рівня емпатії та сензитивності влади до потреб громадян або її байдужості до суспільних проблем та інтересів.

15. Шкала «Дієва – Бездіяльна» оцінює фактичні дії влади відносно декларованих, при цьому враховуючи їх ефективність та результативність, порівняно з враженням безініціативності чи пасивності.

16. Шкала «Спокійна – Панічна» показує емоційний стан влади у кризових ситуаціях, зокрема її здатність діяти зібрано, давати чіткі вказівки та злагоджено діяти або ж проявляти дезорганізацію і піддаватись панічним настроям.

17. Шкала «Об'єднуюча – Поляризуюча» вимірює сприйняття влади як сили, що консолідує суспільство, або навпаки – сприяє розколу суспільства, внутрішнім конфліктам.

18. Шкала «Відповідальна – Легковажна» відображає оцінку рівня відповідальності, передбачливості, вдумливості та поміркованості підходів влади у прийнятті рішень та виконанні своїх завдань.

Включення даних шкал у дослідження дозволяє поглиблено проаналізувати образ влади не лише через раціональні оцінки її компетентності чи ефективності, а й через ціннісні, емоційні критерії.

Після оцінки кожної із чотирьох стратегій за даними критеріями респондентам було запропоновано пройти Методику діагностики громадянської компетентності (авт. Соснюк О.П., Остапенко І.В., Соснюк Є.О.). Дослідження спрямоване на виявлення рівня сформованості громадянської позиції, а також активності та обізнаності у суспільно-політичному житті. Методика передбачає необхідність оцінити свою згоду або незгоду із 18 твердженнями, що стосуються громадянської участі, розуміння державних механізмів та реалізації прав і обов'язків. Відповіді фіксуються за чотирибальною шкалою: «повністю згоден», «частково згоден», «частково не згоден», «повністю не згоден». Завдання методики охоплюють теми участі в громадських ініціативах, підтримки суспільних змін, захисту прав людини, взаємодії з владними структурами та громадянської відповідальності (Додаток В). Окремі твердження дозволяють виявити не тільки рівень активності, а й можливі бар'єри щодо залучення громадян до суспільно-політичного життя.

Результати опрацювання відповідей дозволяють побудувати профіль громадянської компетентності за шістьма основними шкалами: «Громадянська відповідальність», «Громадянські настанови», «Громадянські уміння та навички», «Соціальні зв'язки», «Громадянська участь» та «Громадянські знання». Кожна шкала оцінюється за трьома рівнями: високий, середній та низький.

1. Шкала «Громадянська відповідальність» (ГВ) відображає готовність особи до активної участі в реалізації рішень, спрямованих на забезпечення потреб та інтересів громади або держави загалом. Високий рівень свідчить про усвідомлене надання пріоритету суспільним інтересам, порівняно із

особистими. Низький рівень, навпаки, вказує на першочерговість забезпечення власних потреб і відсутність орієнтації на громадське благо.

2. Шкала «Громадянські настанови» (ГН) фіксує ступінь прояву лідерських якостей, громадянської ініціативи та інтересу до механізмів функціонування держави. Високий рівень передбачає активне прагнення до вирішення суспільних проблем, тоді як низький рівень виявляє байдужість і пасивність.

3. Шкала «Громадянські уміння та навички» (ГУН) оцінює здатність громадян ефективно взаємодіяти з державними органами та інституціями, захищати свої права. Високі показники вказують на цікавість до даної сфери суспільного життя громадян, постійне вдосконалення відповідних умінь, а низькі — на відсутність таких прагнень.

4. Шкала «Соціальні зв'язки» (СЗ) визначає готовність до об'єднання з іншими громадянами заради досягнення спільних цілей і колективного вирішення соціальних проблем. Високий рівень вказує на толерантність особи, її лояльність та прагнення до співпраці, у той час низький рівень може вказувати на соціальну ізолюваність.

5. Шкала «Громадянська участь» (ГУ) оцінює активність участі у впливі на прийняття рішень представниками влади у вирішенні суспільних проблем на рівні громади, держави або окремих організацій. Високий рівень демонструє системну участь людини у таких процесах, її прагнення захищати права і свободи громадянина.

6. Шкала «Громадянські знання» (ГЗ) вимірює обізнаність респондента у суспільно-політичному житті країни, а також щодо поточного державного устрою та процесів, що відбуваються. Високий рівень вказує на відповідну причетність та прагнення постійно оновлювати знання та глибоко розуміти взаємодію громадянина і держави.

Таким чином, методика дозволяє комплексно оцінити не лише громадянські установки і мотивацію, а й практичні компетентності, що визначають ефективність участі особи в демократичних процесах.

На заключному етапі дослідження респондентам було запропоновано пройти «Тест-опитувальник навіюваності (сугестивності)» (авт.. О.І. Саннікова та Ю.П. Фоль у модифікації О.П. Соснюка). Дана методика розроблена для виявлення особливостей навіюваності та її окремих компонентів. Опитувальник складається з 40 тверджень, що охоплюють різноманітні сфери взаємодії людини із зовнішнім середовищем, у тому числі, емоційну, поведінку, а також здатність сприймати нову інформацію та готовність діяти під впливом інших. Кожне твердження необхідно оцінити за чотирибальною шкалою: «Безумовно, так», «Швидше, так», «Швидше, ні», «Безумовно, ні». Підрахунок результатів дозволяє визначити загальний рівень навіюваності особистості: залежно від кількості набраних балів, можна визначити три рівні навіюваності: низький, середній і високий.

Особливістю даної методики є можливість здійснювати детальний аналіз навіюваності за окремими шкалами:

- емоційна чутливість (відображає здатність емоційно реагувати на впливи з боку оточення);
- навіюваність (діагностує схильність до сприйняття чужої думки та готовність змінювати власні переконання під тиском)
- некритична відкритість до нового (оцінює когнітивну схильність до сприйняття нової інформації без належної критичної оцінки);
- готовність діяти згідно зовнішніх впливів (виявляє поведінкову готовність особи відповідати очікуванням оточуючих та діяти під їх впливом) [50].

Кожна з цих шкал має у своєму складі прямі й зворотні твердження, що дозволяє підвищити точність результатів та уникнути соціально схвальних відповідей.

2.3. Характеристика вибірки. У дослідженні взяли участь 130 респондентів – студентів факультету психології Київського національного університету Тараса Шевченка, спеціальності «Психологія». Середній вік учасників склав 17,8 років, а медіана становила 18 років, що вказує на те, що

більшість вибірки представлена молоддю, що відповідає меті дослідження. Віковий діапазон учасників варіювався від 16 до 21 року, що вказує про відносну однорідність вибірки за цим параметром. Стандартне відхилення дорівнює 0,691, що вказує на невелику розкиданість значень віку навколо середнього.

Таблиця 2.4

Опис віку учасників дослідження

Вік респондентів	
Кількість респондентів	130
Пропущене значення	0
Середнє значення	17.8
Медіана	18
Стандартне відхилення	0.691
Найменший показник	16
Найбільший показник	21

Розподіл статі відображає загальну тенденцію в психологічній науці, де спостерігається значна перевага представниць жіночої статі, зокрема і серед здобувачів вищої освіти: 124 респонденти – жіночої статі, 6 – чоловічої.

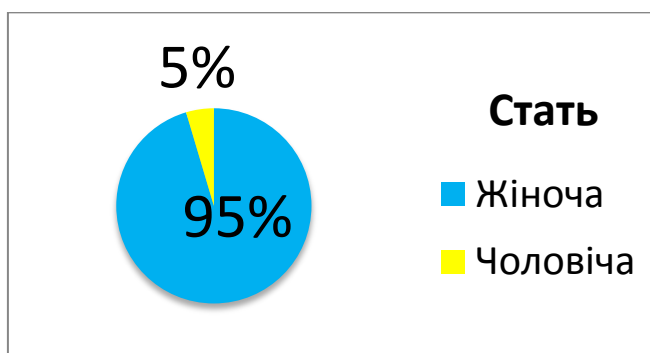


Рис. 2.1 Діаграма розподілу респондентів за статтю

Таким чином, вибірка є досить репрезентативною для студентської спільноти факультетів психології, де домінує жіноча аудиторія і переважає молодший вік учасників. Отримані дані дозволяють розглядати результати дослідження як характерні для юних майбутніх фахівців у сфері психології.

Висновки до розділу 2

Для отримання первинних даних про особливості сприйняття молоддю різних типів комунікаційних стратегій було проведене фокус-групове дослідження, у межах якого було з'ясовано загальне розуміння взаємодій влади респондентами та обговорено стилі повідомлень влади, ґрунтуючись на основних механізмах, інструментах та прикладах реалізації конкретних стратегій.

Насамперед варто підкреслити, що молоді люди демонструють підвищену чутливість до стилістики та форми подання комунікаційних повідомлень. Найбільшу ефективність, за їхньою оцінкою, мають такі форми взаємодії влади з громадянами, які викликають емоційний відгук, відрізняються доступністю викладу та наближеністю до повсякденного спілкування. Молодь краще сприймає комунікації, які набувають публічного резонансу, викликають дискусії, мають неформальний тон та використовують знайомі символи й образи, зокрема ті, що містять елементи гумору або іронії. Саме такі ознаки сприяють формуванню довіри до влади, підвищенню зацікавленості в політичному житті та стимулюють громадянську активність.

Особливе місце в оцінках респондентів посіла стратегія довіри, яку більшість учасників дослідження назвали найефективнішою серед чотирьох запропонованих. Це свідчить про запит на щирість, послідовність і відкритість у публічній комунікації з боку державних інституцій.

Зібраний емпіричний матеріал дозволив виокремити структуровану шкалу оцінювання, яка охоплює як одновимірні (монополярні), так і біполярні характеристики ставлення до владної комунікації, що стало основою для подальшого кількісного аналізу, що дає змогу структурувати уявлення про стратегії та провести їх порівняльний аналіз.

Окрім використаних оцінювальних шкал для проведення кількісного дослідження також було обрано Методику діагностики громадянської компетентності, оскільки даний інструмент дозволяє оцінити рівень

сформованості громадянської позиції, активність та обізнаність молоді в суспільно-політичному житті. Зміст питань охоплює широке коло тем — від участі в громадських ініціативах до взаємодії з органами влади та розуміння власних прав і обов'язків. Такий підхід дозволяє не лише зафіксувати загальний рівень громадянської компетентності, а й виявити потенційні бар'єри до громадської активності.

На завершальному етапі дослідження для вивчення психологічної сприйнятливості молоді до зовнішніх впливів було застосовано тест-опитувальник навіюваності (сугестивності), розроблений О.І. Санніковою та Ю.П. Фолем у модифікації О.П. Соснюка. Опитувальник дозволяє оцінити рівень навіюваності особистості через твердження, що стосуються реакцій на соціальні стимули, здатності до емоційного впливу, готовності до зміни поведінки під тиском зовнішніх факторів.

Студентська вибірка віком 16–21 років забезпечила репрезентативність для вивчення поглядів молоді, а вузький віковий діапазон підвищив однорідність оцінок. Таким чином, результати дослідження створюють підґрунтя для подальшого вивчення ефективності публічної комунікації та адаптації її форм під очікування молоді аудиторії.

РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ СРИЙМАННЯ МОЛОДДЮ КОМУНІКАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ У ВЗАЄМОДІЇ З ВЛАДОЮ

3.1. Аналіз результатів емпіричного дослідження та їх обговорення

Аналіз результатів за Методикою діагностики громадянської компетентності. Інструкція з інтерпретації методики діагностики громадянської компетентності передбачає, що у результаті отримані дані розподіляються між шістьма шкалами: «Громадянська відповідальність», «Громадянські настанови», «Громадянські уміння та навички», «Соціальні зв'язки», «Громадянська участь» та «Громадянські знання».

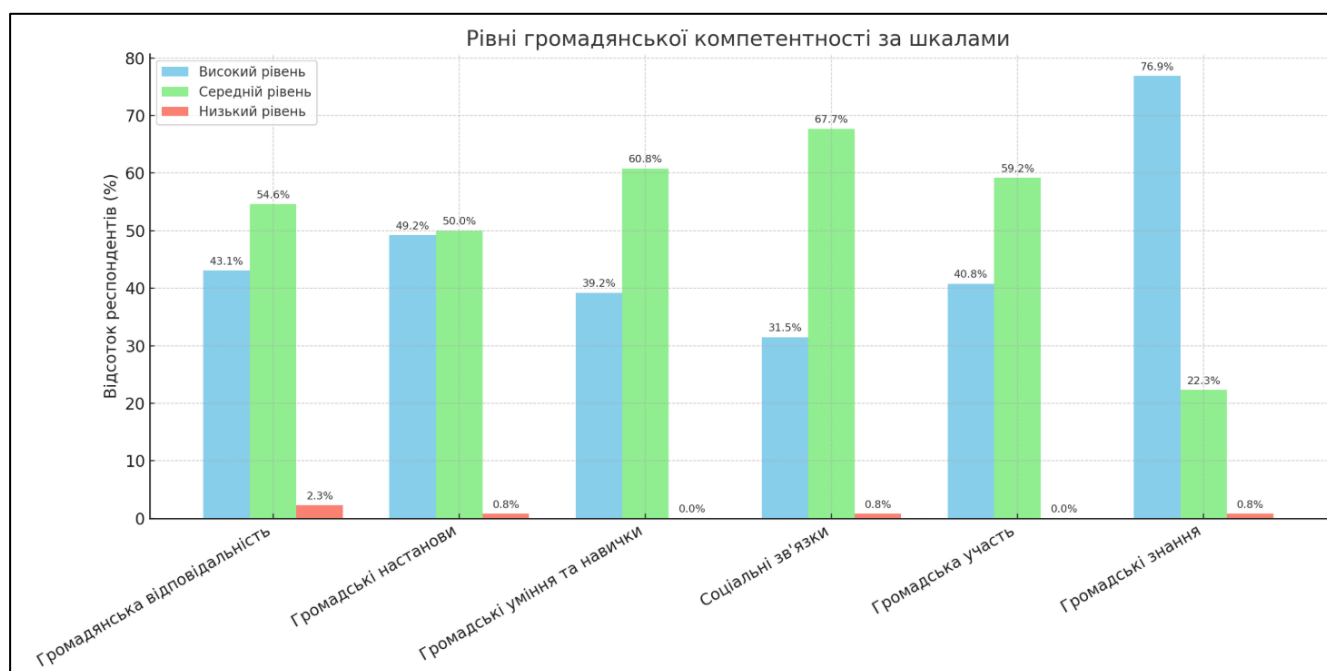


Рис 3.1 Рівні громадянської компетентності за шкалами

Щодо громадянської відповідальності, то високий рівень продемонстрували 43,1% опитаних (56 осіб), що вказує на те, що більшість респондентів активно залучені до реалізації як власних інтересів, так і інтересів держави та місцевих громад, при цьому вони добре усвідомлюють свої

громадянські обов'язки. Середній рівень виявлено у 54,6% респондентів (71 особа). Що свідчить про часткову участь у громадських справах та приділення більшої уваги власним інтересам. Низький рівень зафіксовано лише у 2,3% учасників (3 особи). Такий показник вказує на відсутність активної участі в громадському житті та переважання особистісних інтересів над суспільними.

Отримані дані свідчать про те, що більшість респондентів мають середній або високий рівень громадянської відповідальності, тобто опитана молодь переважно орієнтована на виконання громадянських обов'язків та участь у суспільному житті, хоча для значної частини характерна певна перевага власних інтересів над суспільними.

За шкалою «громадянські настанови» високий рівень проявили 49,2% опитаних (64 особи), що свідчить про постійне виявлення лідерських якостей, активну ініціативність у вирішенні суспільних питань та зацікавленість у функціонуванні державних і місцевих інституцій. Середній рівень зафіксовано у 50,0% респондентів (65 осіб), що вказує періодичність виявів лідерства та епізодичний інтерес до громадських справ. Низький рівень громадянських настанов спостерігався лише у 0,8% учасників (1 особа), що вказує на практично відсутню активність у громадському житті та брак інтересу до суспільно-політичних процесів.

Отримані результати свідчать про високий потенціал громадянської активності серед респондентів: майже половина з них постійно проявляє ініціативу та лідерські якості у вирішенні суспільних проблем. При цьому апатія до громадських питань не є поширеною серед вибірки, що позитивно характеризує загальний стан громадянської свідомості.

Високий рівень громадянських умінь та навичок продемонстрували 39,2% опитаних (51 особа), що свідчить про постійне прагнення цих респондентів взаємодіяти у різні способи з владними інституціями та активно захищати права та свободи громадян. У більшості респондентів зафіксовано середній рівень громадянських умінь та навичок – 60,8% (79 осіб) – що вказує на нерегулярність засвоєння та застосування умінь та навичок.

При цьому низький рівень громадянських умінь та навичок не спостерігався. Це свідчить про те, що більшість респондентів мають базову підготовку у сфері громадянської взаємодії, проте більшість готова опановувати нові та застосовувати наявні навички у особистісно значущих ситуаціях.

Щодо розвитку соціальних зв'язків респондентів, то високі показники продемонстрували 31,5% опитаних (41 особа), що вказує на їхню постійну готовність до толерантної взаємодії з іншими людьми та прагнення об'єднуватися задля вирішення соціальних проблем і досягнення спільних цілей.

Середній рівень виявлено у 67,7% респондентів (88 осіб), що свідчить про епізодичну готовність до толерантної взаємодії й нерегулярне об'єднання з іншими для вирішення суспільних питань. Низький рівень соціальних зв'язків зафіксовано лише у 0,8% опитаних (1 особа), що свідчить про майже повну відсутність прагнення до співпраці і толерантної взаємодії.

Отримані дані свідчать про наявність певного потенціалу для розвитку соціальної взаємодії серед респондентів. Хоча лише третина опитаних демонструє стабільно високий рівень соціальної активності, більшість епізодично об'єднується з іншими для вирішення суспільно значущих проблем.

Високий рівень громадянської участі продемонстрували 40,8% респондентів (53 особи). Вони активно залучені до вирішення суспільних проблем на рівні держави, місцевих громад чи відповідних організацій. Середній рівень громадянської участі виявили 59,2% респондентів (77 осіб), які частково, ситуативно готові до опановування знань та вмінь із захисту прав та свобод, а також до політичної участі. Низький рівень громадянської участі серед респондентів не зафіксовано.

Результати свідчать про досить високий рівень громадянської активності серед опитаних: вони постійно залучені до вирішення суспільних питань і виявляють готовність до захисту прав і свобод, проте більшість орієнтується першочергово на власні потреби та інтереси.

Щодо рівня громадянських знань, то у 76,9% опитаних (100 осіб) зафіксовано високий: опитані добре обізнані у питаннях політичної системи,

державного устрою, суспільно-політичних процесів та виявляють прагнення самостійно поглиблювати свої знання з питань взаємодії громадянина і держави.

Середній рівень громадянських знань мають 22,3% респондентів (29 осіб): вони помірно орієнтуються в зазначених питаннях і лише час від часу оновлюють свої знання. При цьому лише у 0,8% респондентів (1 особа) виявили низький рівень громадянських знань, що свідчить про спрощене уявлення про політичну систему та брак зацікавленості в її вивченні.

Висока частка респондентів із високим рівнем знань свідчить про якісний потенціал для розвитку громадянської активності, оскільки знання є базовою передумовою для свідомої участі у громадському житті. Водночас невелика частка середнього рівня і поодинокі випадки низького рівня знань вказують на потребу у підтримці освітніх ініціатив, спрямованих на підвищення громадянської обізнаності.

У підсумку можна зазначити, що профіль громадянської компетентності учасників є досить зрілим: вони мають необхідні знання, проявляють готовність до активної участі у житті суспільства та виявляють відповідальне ставлення до ролі громадянина.

Водночас результати вказують на потенційні можливості для розвитку практичних умінь, посилення ініціативності та формування більш стійких навичок громадянської взаємодії.

Аналіз результатів за тест-опитувальником навіюваності авторства О.І. Саннікової та Ю.П. Фолі (у модифікації О.П. Соснюка). Для оцінки рівня навіюваності було використано тест-опитувальник навіюваності авторства О.І. Саннікової та Ю.П. Фолі (у модифікації О.П. Соснюка). Методика спрямована на діагностику особистісних компонентів, що визначають ступінь навіюваності індивіда.

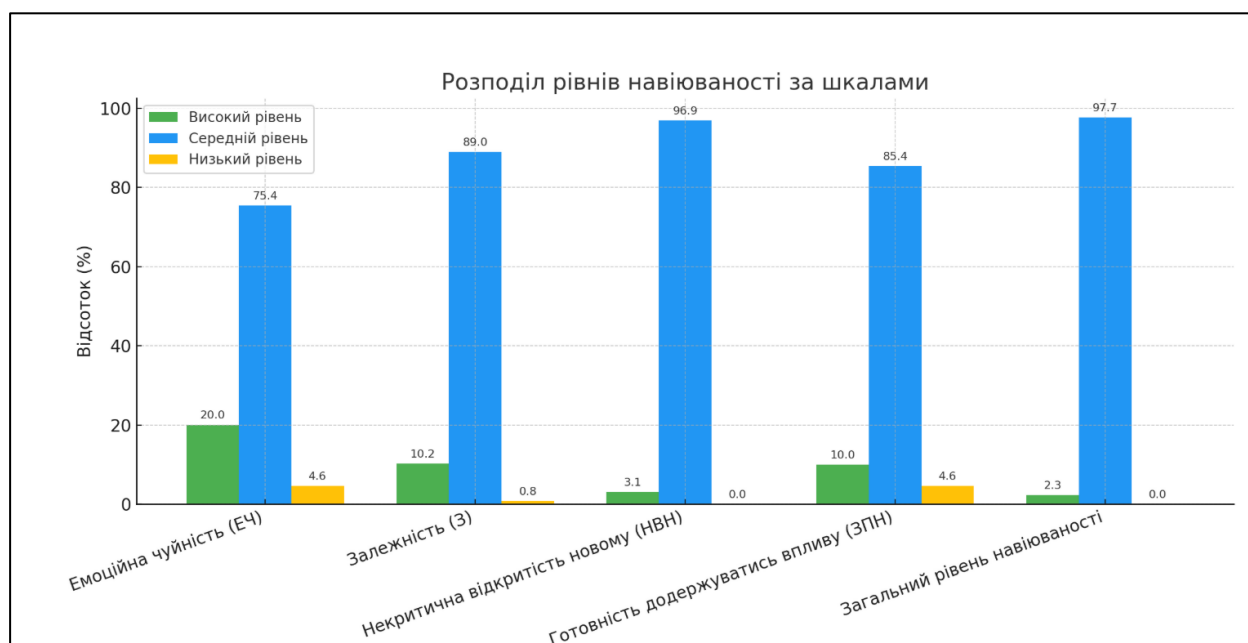


Рис. 3.2 Розподіл рівнів навіюваності за шкалами

Шкала: Емоційна чуйність

Більшість опитаних (75,4%, що становить 98 осіб) продемонстрували середній рівень емоційної чуйності: опитані реагують на стресові події та ситуації, але без надмірної емоційної залученості. Водночас 20,0% учасників (26 осіб) мають високий рівень емоційної чуйності, що свідчить про підвищену емоційну вразливість та схильність до співпереживання. Низький рівень емоційної чуйності виявлено у 4,6% респондентів (6 осіб), що вказує на їхню відносну емоційну стриманість і меншу схильність до емпатії.

Підсумовуючи, можна зазначити більшість опитаних мають середній рівень емоційної чуйності, залежності, відкритості до нового і готовності піддаватися впливу. Загалом респонденти демонструють психологічну зрілість: здатні слухати інших, реагувати на емоції та нові ідеї, але при цьому не втрачати здатності мислити самостійно і приймати власні рішення.

Шкала: Залежність

Майже всі респонденти (89,0%, 113 осіб) виявили середній рівень, що вказує на помірну потребу у зовнішній підтримці та схильності орієнтуватися на думку авторитетних осіб чи соціального оточення. Високий рівень

залежності зафіксований у 10,2% опитаних (13 осіб), що може свідчити про підвищену потребу в опорі на інших, пошуку у них підтримки та підкріплення своїх діям, а абсолютну самостійність виявлено у однієї особи (0,8%).

Відповідно у складних обставинах більшість опитаних можуть звертатися за підтримкою до інших, але водночас зберігають самостійність. Водночас невелика частина респондентів потенційно більше схильна до підпорядкування чужій думці й може потребувати розвитку навичок впевненості в собі.

Шкала: Некритична відкритість новому

Більшість учасників дослідження (96,9%, 126 осіб) продемонстрували середній рівень відкритості до нового, що означає, їх готовність сприймати незнайому інформацію, і водночас здатність зберігати критичність. Високий рівень некритичної відкритості виявлено лише у 4 осіб (3,1%), що може свідчити про схильність до беззастережного прийняття нової інформації без її достатнього аналізу. Відповідно за результатами опитування можна сказати, що більшість респондентів ставляться до нової інформації з певною обережністю: налаштовані сприймати нове, але водночас піддавати його аналізу.

Шкала: Готовність додержуватись впливу

85,4% респондентів (111 осіб) мають середній рівень готовності підпорядковуватися зовнішньому впливу, що означає здатність зберігати баланс між самостійністю і чутливістю до соціального тиску або впливу. Високий рівень готовності до впливу виявлено у 13 осіб (10,0%), що свідчить про підвищену схильність слідувати чужим настановам, а низький рівень (відсутність схильності до підпорядкування) виявлено у 6 осіб (4,6%). Тобто, більшість опитаних не схильні бездумно погоджуватися з чужими думками та слідувати чужим настановам, але за певних обставин можуть слідувати порадам та рекомендаціям авторитетних, референтних інших.

Загальний рівень навіюваності

Загалом у результаті дослідження виявлено, що респонденти мають помірну схильність до навіюваності, без виражених крайнощів. Тобто більшість учасників здатні зберігати відносну самостійність мислення та поведінки, хоча

у певних умовах можуть піддаватися сугестивному впливу. Високий рівень навіюваності виявили лише 2,3% респондентів (3 особи), що є незначною часткою вибірки. Отримані дані свідчать, що вибірка складається переважно із молоді, що має достатньо розвинені навички самостійного мислення, відкрита до нової інформації, яку критично осмислює. Проте невелика кількість учасників може потребувати додаткової роботи над розвитком критичного мислення, впевненості в собі та навичок опору зовнішньому тиску.

Оцінка ставлення молоді до комунікаційних стратегій здійснювалась за монополярним та біполярним семантичним диференціалом.

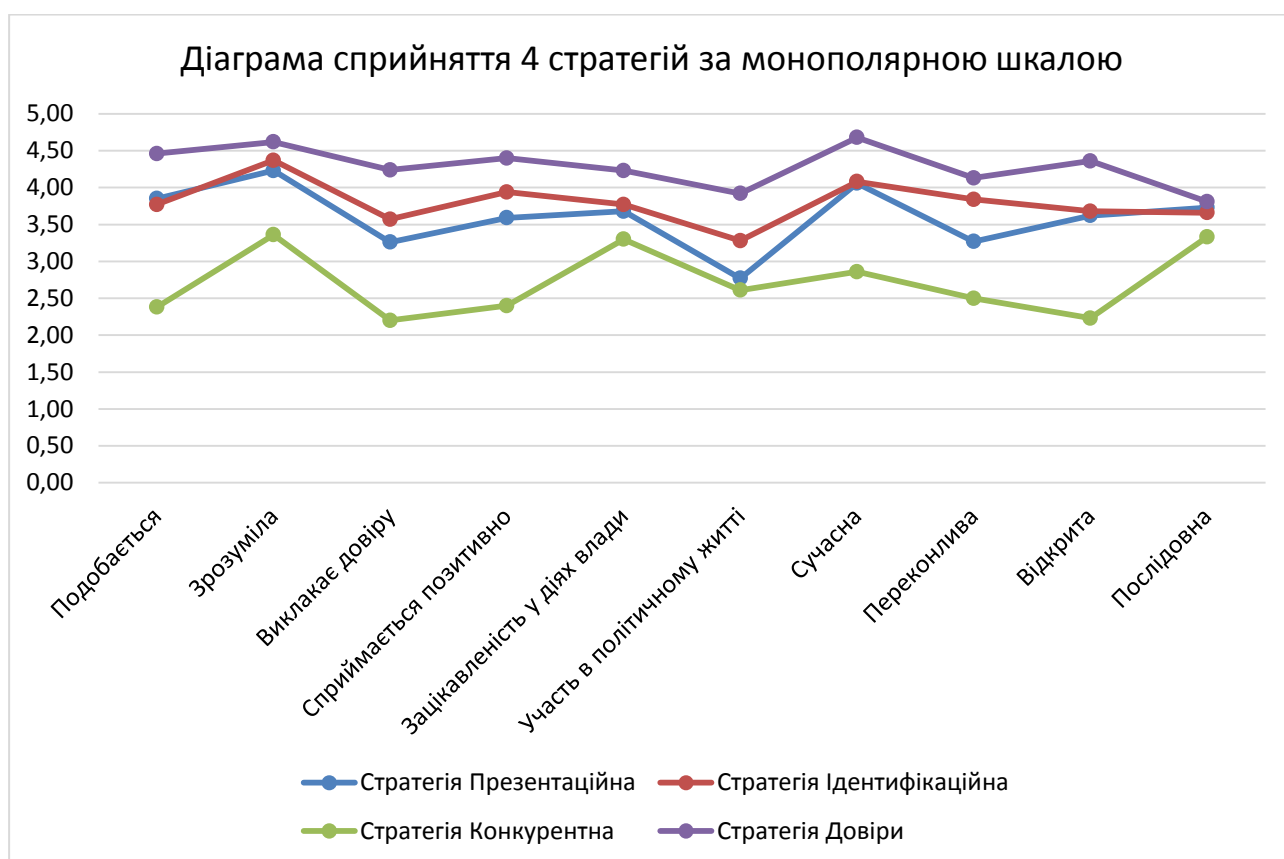


Рис. 3.3 Діаграма сприйняття комунікаційних стратегій за монополярною шкалою СД

Таблиця 3.1

Середні показники оцінки стратегій

	Стратегія	Середня оцінка
1.	Стратегія довіри	4.29
2.	Стратегія ідентифікаційна	3.80
3.	Стратегія презентаційна	3.61
4.	Стратегія конкурентна	2.72

Результати аналізу оцінок за монополярною шкалою свідчать про виразну диференціацію сприйняття чотирьох комунікативних стратегій молоддю. Найвищі середні оцінки отримала стратегія довіри, яка стала беззаперечним лідером за всіма 10 монополярними шкалами оцінювання. Це дозволяє зробити висновок, що саме ця стратегія найповніше відповідає очікуванням і ціннісним орієнтирам молодих людей. Зокрема, за шкалою «Подобається» дана стратегія отримала 4,46 балів, що помітно вирізняється з-поміж інших, зокрема відносно конкурентної, яка набрала лише 2,38 – найменше. Це свідчить про високий рівень емоційного прийняття: стратегія викликає позитивні почуття, сприймається як приємна, комфортна і психологічно прийнятна. Дана ознака підтверджується і високими показниками за шкалами «Викликає довіру» (4,24), «Сприймається позитивно» (4,40) та «Відкрита» (4,36), що створює комплексне уявлення про позитивне емоційне сприйняття стратегії довіри.

За шкалою «Зрозуміла», що апелює до раціональних переваг, стратегія довіри має показник у 4,62 бали, а за шкалою «Послідовна» – 3,81 балів що свідчить про її чіткість, логічність, завершеність, структурованість і доступність для сприйняття. Тобто стратегія когнітивно зрозуміла, не викликає плутанини або неоднозначності.

Також важливо відзначити, що стратегія довіри отримала найвищі оцінки у мотиваційно-поведінкових шкалах – «Зацікавленість у діях влади» (4,23) та «Участь у політичному житті» (3,92). Це вказує на її можливість не лише позитивно та відносно легко сприйматись, а й реально залучати молодь до

громадської та політичної активності. У поєднанні з найвищим за всіма шкалами показником у 4,68 балів щодо сучасності застосування, стратегія довіри виявляє найвищий мобілізаційний потенціал серед молодіжною аудиторії, чутливої до актуальності й новизни.

Найнижчі показники отримала конкурентна стратегія: за шкалами «Викликає довіру» (2,20), «Подобається» (2,38), «Сприймається позитивно» (2,40), «Переконлива» (2,50), і «Відкрита» (2,23). Це вказує на домінування негативного емоційного ставлення, недовіри та сприйняття стратегії як нещирої, неправдивої чи навіть маніпулятивної. Мобілізаційний потенціал стратегії також є порівняно низьким: за шкалами «Участь у політичному житті» набрано 2,61 балів, показник «Зацікавленість у діях влади» – 3.30. Відповідно можна зробити висновок, що протиставлення у комунікаціях влади не лише не приваблює молодь, а й відштовхує її, формуючи враження навмисної поляризації, конфліктності чи надмірного тиску.

Ідентифікаційна та презентаційна комунікаційні стратегії розміщуються посередині між двома полюсами і здебільшого не викликають особливих відгуків серед респондентів. Переважно стратегії оцінюють нейтрально та сприймають досить схожими. Проте ідентифікаційна стратегія отримала дещо вищі оцінки, ніж презентаційна, зокрема за шкалами «Зрозуміла» (4.37) і «Сприймається позитивно» (3.94). Це може свідчити про її здатність викликати певне почуття близькості чи спорідненості, однак вона поступається стратегії довіри у контексті афективного ставлення та мобілізаційного потенціалу. Презентаційна стратегія, попри те, що є достатньо зрозумілою, не викликає глибшої довіри чи залученості, а сприймається нейтрально або скоріше позитивно.

Підсумовуючи отримані показники можна підсумувати, що найбільш прийнятною для молоді є використання владою стратегії довіри. Вона поєднує емоційну привабливість, логічну чіткість, відкритість, сучасність і здатність стимулювати громадянську активність. Такий формат комунікацій може формувати взаємозв'язок, довіру між владою та цільовою аудиторією та

провокувати у них відчуття залучення і зрештою з вищою ймовірністю може стати інструментом реального впливу на молодь.

При цьому конкурентна стратегія сприймається як найменш ефективно в контексті мотивації до участі в суспільно-політичному житті, слідуванням за діями влади тощо. Молодь не довіряє формату комунікації, побудованому на протиставленнях одних політичних акторів іншим. Ймовірно такий підхід до взаємодії влади з цільовою аудиторією не збігається установками та ціннісними орієнтирами молоді.

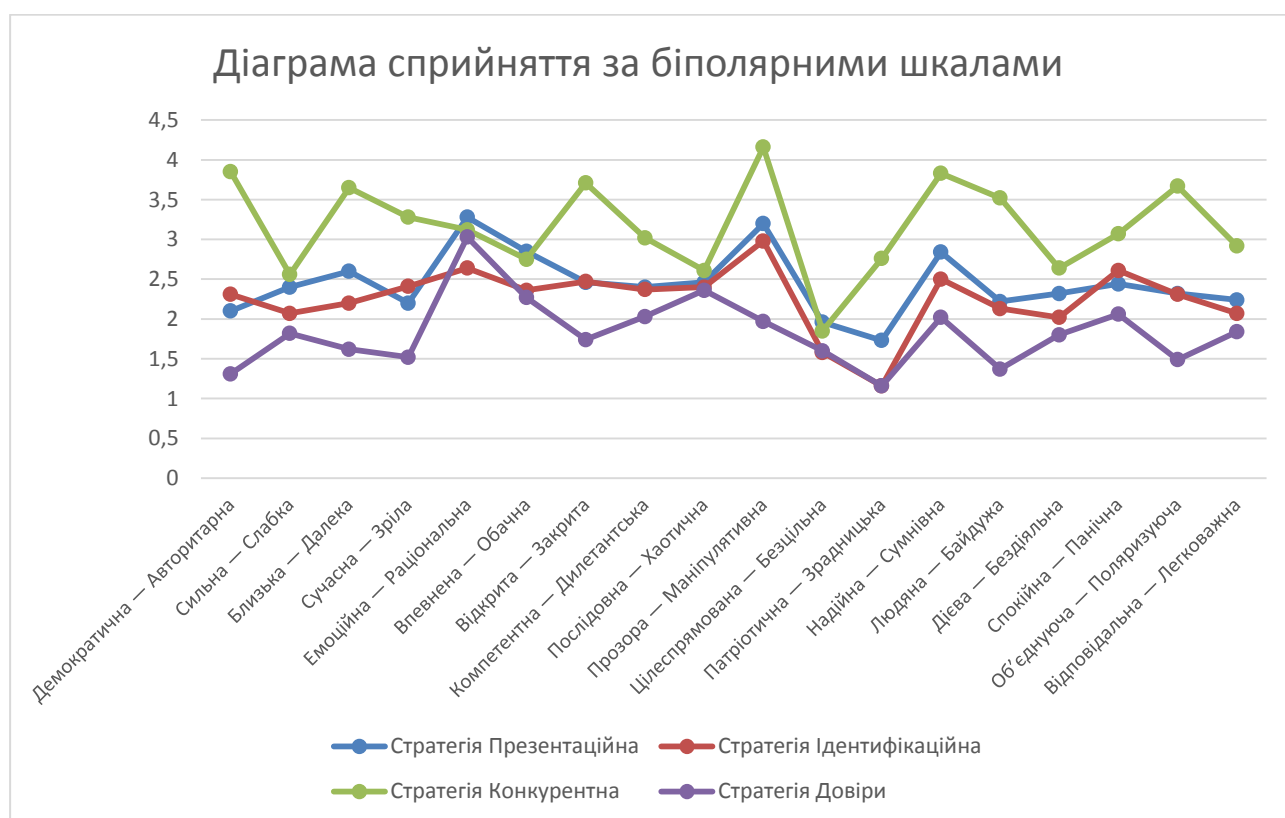


Рис. 3.5 Діаграма сприйняття влади, яка використовує комунікаційні різні стратегії за біполярною шкалою СД.

Результати опитування дозволяють зробити висновки щодо сприйняття респондентами влади, яка використовує кожен із стратегій на основі їх позиціонування в межах шкал, де полюси означають протилежні якості. Центр шкали (значення 3) позначає нейтральність, а відхилення в той чи інший бік сигналізує про домінування певної характеристики.

Загалом, більш низькі оцінки (ближче до 0) відображають більшу прихильність до гуманістичних (демократичність, емоційність, близькість), тоді

як вищі значення (до 6) свідчать про тяжіння до інституційних, відсторонених характеристик (авторитарність, раціональність, дистанційність).

Влада, яка використовує презентаційну стратегію, сприймається респондентами переважно як демократична, відкрита, доступна й емоційно забарвлена. Середні значення по шкалах у більшості випадків зміщується у бік «гуманістичного» полюсу: демократичність (2,10), близькість (2,60), сучасність (2,20). Незначне відхилення за шкалою «Емоційна – раціональна» (3,28) свідчить про відносну збалансованість між апеляцією до почуттів і логіки. Ця стратегія, як і влада, котра її реалізовує, викликає асоціації прозорим та комунікативно насиченим стилем подачі інформації, який передбачає активну взаємодію із аудиторією.

Влада, котра надає перевагу ідентифікаційній стратегії, також сприймається як соціально орієнтована, проте менш виражено, ніж презентаційна. Вона вважається демократичною (2,31), сильною (2,07) та відносно сучасною (2,41), однак ці значення ближчі до центру, що свідчить про помірний емоційний афект. Ця стратегія є досить адаптивна та наближена до цільової аудиторії, але вже з помітнішою часткою раціонального конструювання образу.

На противагу попереднім, використання конкурентної стратегії має тенденцію зміщення до правих полюсів шкал. Влада, яка її реалізує, сприймається респондентами як відносно авторитарна (3,85), далека (3,65), раціональна (3,12) і зріла (3,28). Вона сприймається, як така, що діє з позиції сили та контролю, тяжіє до формального стилю взаємодії, орієнтованого на домінування та прагненням отримання реальних переваг. Водночас деякі характеристики залишаються на межі нейтральності, що вказує на неоднозначність сприйняття – зокрема, це стосується емоційності, яка перебуває в межах близьких до 3.

Влада, яка використовує стратегію довіри за всіма ключовими шкалами вона демонструє найнижчі значення (соціально орієнтованих): демократичність – 1,31 бал, близькість – 1,62 бали, сучасність – 1,52 бали, а також емоційність –

практично нейтральний показник 30.03. Це свідчить про стійке сприйняття влади, яка комунікує у такий спосіб як інклюзивної, толерантної, з високим рівнем довіри до цільової аудиторії. Адже, як свідчать результати оцінки стратегій за моно полярними шкалами, саме такий формат взаємодії, порівняно з іншими, сприймається максимально відкритим та щирим.

Узагальнюючи результати аналізу усіх чотирьох стратегій можна стверджувати, що найбільш позитивно (в контексті соціальної орієнтованості) сприймаються презентаційна стратегія та стратегія довіри. При цьому ідентифікаційна стратегія займає проміжну позицію між особистісно орієнтованими та функціонально-раціональними підходами, що вказує на її високий адаптивний потенціал для різних сегментів цільової аудиторії. Конкурентна стратегія, на відміну від інших, є найбільш віддаленою від споживачів інформації та не має мобілізаційного відгуку у молоді відносно прагнення політичної участі. Така стратегія викликає менше довіри, тож є потенційно менш ефективною в контексті комунікації, де важливими є емпатія та двосторонній обмін.

Факторний аналіз (додаток Д)

У межах емпіричного дослідження було здійснено факторний аналіз результатів оцінювання різних стратегій комунікації за допомогою методики семантичного диференціалу. Цей метод дозволяє виявити латентні (приховані) психологічні конструкти, що лежать в основі суб'єктивного сприйняття інформаційних стратегій.

Факторний аналіз є статистичним методом редукції вимірювань, який на основі патернів кореляцій між змінними дозволяє визначити невидимі структури – так звані фактори, які інтегрують у собі кілька взаємопов'язаних оцінок.

У даному дослідженні факторний аналіз проведено для чотирьох різних стратегій (відносно моно полярних та біполярних шкал), що дозволило не лише встановити стійкі факторні структури, але й зіставити, як змінюється

сприйняття одного і того самого набору параметрів залежно від форми і змісту комунікації. Усі стратегії демонструють високі значення КМО (>0.84), що підтверджує відповідність даних для факторного аналізу. Це свідчить про те, що використані шкали семантичного диференціалу є психометрично валідними та відображають узгоджене уявлення респондентів про оцінювані стратегії.

Біполярна шкала «Емоційна – Раціональна» була виключена з аналізу, оскільки вона негативно корелює з факторами. Ймовірно, попри те, що її формулювання є зрозумілим, сама пара понять є досить абстрактною та може по-різному тлумачитися респондентами: скажімо, емоційною може сприйматись і людська влада, і несерйозна; з іншого боку «раціональною» її можна трактувати і у контексті ефективності, і у розуміння «відсторонена». Таке розходження у розумінні знижує статистичну надійність шкали: вона не корелює з іншими показниками в моделі й не збігається з жодним фактором.

Стратегія №1 – Презентаційна

Монополярні шкали

- Кількість факторів: 3

Фактор 1: Переконливість і соціальна достовірність. До цього фактора увійшли змінні: «Довіра», «Позитивність», «Переконливість», «Відкритість». Це вказує на те, що основним виміром сприйняття стратегії є довіра до джерела та загальне емоційно-позитивне ставлення до неї, при цьому найвище факторне навантаження виявлено за шкалою «Переконливість» (0,932), що вказує на фундаментальність цього аспекту у сприйнятті стратегії.

Фактор 2: Когнітивна зрозумілість. Показники «Зрозумілість» та «Послідовність» мають високі навантаження (до 0.698), що свідчить про сприймання стратегії за її структурованістю та логічністю.

Фактор 3: Мотиваційна замученість. До нього відносяться такі шкали, як «Участь у політичному житті» (0.840) та «Зацікавленість у діях влади» (0.464), що відображають аспект спонукування до дій. Відповідно, презентаційна стратегія сприймається як емоційно переконлива, розумово зрозуміла та здатна мобілізувати участь у суспільно-політичному житті.

Стратегія №1 – Презентаційна

Біполярні шкали

- Кількість факторів: 2

Фактор 1: Комунікативна надійність і гуманність. До нього відносяться шкали, які характеризують етично-комунікативну складову стратегій: «Демократична – Авторитарна», «Відкрита – Закрита», «Надійна – Сумнівна», «Людяна – Байдужа», «Прозора – Маніпулятивна», «Відповідальна – Легковажна». Високі факторні навантаження фіксовані за шкалами «Прозора – Маніпулятивна» (0,851), «Демократична – Авторитарна» (0,776) та «Людяна – Байдужа» (0,756) вказують на ключову роль гуманістичних характеристик.

Фактор 2: Структурно-функціональна ефективність. До цього виміру належать такі шкали як «Послідовна – Хаотична», «Дієва – Бездіяльна», «Цілеспрямована – Безцільна». Це організаційно-інструментальний вимір, який вказує на те, наскільки стратегія сприймається за фактором впорядкованості.

Загалом стратегія оцінюється за двома ключовими факторами водночас як морально прийнятна і як ефективна у виконанні своїх функцій.

Стратегія №2 – Ідентифікаційна

Монополярні шкали

- Кількість факторів: 2

Фактор 1: Емоційно-позитивне ставлення. До нього увійшли показники: вподобань, довіри, позитивного/негативного сприйняття та зацікавленості у діях влади. Це переважно афективний вимір, що демонструє загальне емоційне прийняття стратегії. Найвищі навантаження фіксуються за шкалами «Позитивного сприйняття» (0.881), «Довіри» (0.825) та уподобувань стратегії (0.876).

Фактор 2: Змістова послідовність і логічність. Цей фактор відображає : структурно-когнітивну оцінку таких шкал як «Зрозумілість», «Сучасність», «Послідовність». При цьому шкали «Відкритість» і «Переконливість» відносяться до цього фактору як проміжні компоненти між емоційним і

когнітивним полюсами. Підсумовуючи, визначаємо, що стратегія викликає емоційне схвалення і водночас потребує логічного осмислення – що робить її привабливою в цілісному сприйнятті.

Стратегія №2 – Ідентифікаційна

Біполярні шкали

- Кількість факторів: 2

Фактор 1: Ціннісно-етичне сприйняття. Фіксується шкалами «Патріотична – Зрадницька», «Відкрита – Закрита», «Демократична – Авторитарна», «Відповідальна – Легковажна» як оцінка влади, яка реалізує таку стратегію через призму моральних норм і політичних орієнтацій.

Фактор 2: Раціонально-інструментальний вимір. Сюди увійшли такі шкали як: «Послідовна – Хаотична», «Дієва – Бездіяльна», «Цілеспрямована – Безцільна», «Компетентна – Дилетантська». Це конструктивний образ, що фокусує увагу на дієвості. Відповідно, влада через призму ідентифікаційної стратегії сприймається як така, що балансує між моральною легітимністю та практичною ефективністю.

Стратегія №3 – Конкурентна

Монополярні шкали

- Кількість факторів: 2

Фактор 1 – загальна емоційна підтримка – охоплює такі шкали як «Довіра», «Позитивність», «Переконливість», «Відкритість» – свідчать про емоційну й соціальну легітимність стратегії.

Фактор 2 – усвідомлення та залучення – включає такі шкали як: «Зрозумілість», «Участь», «Зацікавленість», «Послідовність».

Стратегія №3 – Конкурентна

Біполярні шкали

- Кількість факторів: 2

Фактор 1: Соціальна орієнтованість. Включає шкали «Демократична – Авторитарна», «Відкрита – Закрита», «Відповідальна – Легковажна», «Людяна –

Байдужа», «Об'єднуюча – Поляризуюча», які описують гуманізм як цінність сприйняття влади, що реалізує стратегію.

Фактор 2: Організованість. Містить шкали: «Послідовна – Хаотична», «Цілеспрямована – Безцільна», «Компетентна – Дилетантська», «Впевнена – Обачна».

Стратегія №4 – Довіри

Монополярні шкали

- Кількість факторів: 1

Уніфікований позитивний образ

Усі змінні (емоційні, когнітивні, поведінкові) мають високі факторні навантаження на один єдиний фактор (до 0.95), що свідчить про надзвичайну узгодженість сприйняття стратегії. Це свідчить про цілісне й гармонійне враження, яке формує дана стратегія у респондентів, тобто вона відображає найвищу інтеграцію всіх вимірів – можливо, завдяки її комунікаційній чіткості або високій конгруентності.

Стратегія №4 – Довіри

Біполярні шкали

- Кількість факторів: 2

Фактор 1: Етична прийнятність. Сюди включені шкали, що описують морально-ціннісні риси («Демократична – Авторитарна», «Людяна – Байдужа», «Відповідальна – Легковажна»).

Фактор 2: Раціональна ефективність. До цього блоку належать «Послідовна – Хаотична», «Компетентна – Дилетантська», «Цілеспрямована – Безцільна».

Таким чином можна зробити висновок, що практично у всіх стратегіях виявляється двофакторна структура, де перший фактор зазвичай відображає афективно-оцінне ставлення (емоції, довіра, подібання), а другий – когнітивну або функціональну оцінку (зрозумілість, послідовність, компетентність). При цьому, попри сталість інструменту (однакові шкали), кількість факторів

варіюється між стратегіями – від 1 у аналізі монополярних шкал за стратегією довіри, до 3 у аналізі презентаційної стратегії. Відповідно презентаційна – вказує на багатовимірне її сприйняття молоддю, у цей же час стратегія довіри є найбільш інтегрованою та збалансованою відносно афективних та раціональних проявів. Це свідчить про те, що структура сприйняття формується не лише змістом змінних, а й особливостями поданої інформації – стилем комунікації, тональністю, логікою викладу.

Відмінності у сприйманні стратегій

Залежно від рівня громадянської компетентності(додаток E)

Стратегія №1 – Презентаційна

У сприйманні даної стратегії загалом простежується статистично незначуща тенденція між групами респондентів із різним рівнем громадянської відповідальності та проявів лідерської позиції у соціально політичних ініціативах. Отримані показники для оцінок шкал «Наскільки стратегія спонукає до участі» ($p < 0.001$; $\epsilon^2 = 0.150$), «Наскільки є послідовною» ($p = 0.018$; $\epsilon^2 = 0.062$) свідчить про те, що респонденти з вищим рівнем громадянської відповідальності вважають стратегію більш послідовною, сильною та такою, що мотивує до активності.

Учасники дослідження із високим рівнем громадянських умінь групи також більш високо оцінюють владу, що реалізує дану стратегію, за параметрами ($p = 0.029$), довіра ($p = 0.038$), сучасність ($p = 0.016$), а також відкритість та демократичність ($p < 0.05$). Тобто вони скоріше сприймають стратегію як фахову, дієву й відкриту до громадського діалогу. При цьому було з'ясовано, що більш поінформовані у питаннях громадянських знань опитані активніше долучаються до участі у політичному житті, про що свідчать показники за шкалою «Наскільки дана стратегія мотивує до участі» ($p = 0.004$; $\epsilon^2 = 0.087$).

Для респондентів із високим рівнем соціальної взаємодії та показниками за шкалою громадянської участі стратегія не викликала значущих статистичних

відмінностей у загальному сприйнятті ($p > 0.05$), однак тенденційно сприймається як така, що здатна об'єднувати та заохочувати до участі ($p = 0.088$; $\varepsilon^2 \approx 0.04$).

Стратегія №2 – Ідентифікаційна

Загалом прослідковуються схожі до сприйняття презентаційної стратегії показники: принципово значущих відмінностей не виявлено, при цьому прослідковується тенденція більш позитивного сприйняття влади та самої стратегії у респондентів із вищим рівнем громадянської компетентності. Зокрема, за групами рівнів громадянської відповідальності, як більш мотивуючу до участі ($p = 0.003$; $\varepsilon^2 = 0.0912$), а також таку, що сприймається позитивно ($p = 0.036$; $\varepsilon^2 = 0.0513$), стратегію сприймають особи, активно залучені у життя громади або держави. Це підтверджується і даними, що демонструють відмінності у сприйнятті стратегії осіб з вищим рівнем проактивності за шкалою «Громадянські настанови»: усі показники за монополярною шкалою мають значення $p < 0.05$.

За більшістю показників статистично значущих розбіжностей у сприйнятті групами з рівним рівнем громадянських знань стратегії не виявлено, за винятком кількох шкал біполярного диференціалу:

- «Відкрита — Закрита» ($p = 0.013$),
- «Компетентна — Дилетантська» ($p = 0.006$),
- «Патріотична — Зрадницька» ($p = 0.007$),
- «Відповідальна — Легковажна» ($p = 0.038$).

Це дозволяє припустити, що респонденти з вищим рівнем практичних громадянських навичок розпізнають у владі, яка так комунікує, ознаки компетентності, надійності та патріотизму.

Відмінності сприйняття стратегії між групами опитаних з різним рівнем соціальних зв'язків також є малопомітними, але все ж виявлено значущу різницю за шкалою «Цілеспрямована — Безцільна» ($p = 0.003$; $\varepsilon^2 = 0.0925$).

Тобто учасники дослідження з високими соціальними зв'язками вбачають у стратегії більше фокусованості та цілісності.

Статистично значущі відмінності груп різного рівня політичної участі та сприйняття влади, яка реалізовує ідентифікаційну стратегію є за багатьма шкалами:

- «Переконлива» ($p = 0.046$),
- «Компетентна — Дилетантська» ($p = 0.002$),
- «Прозора — Маніпулятивна» ($p = 0.006$),
- «Цілеспрямована — Безцільна» ($p = 0.001$),
- «Дієва — Бездіяльна» ($p < 0.001$),
- «Людяна — Байдужа» ($p = 0.005$)

Відповідно можемо стверджувати, що взаємодії влади з громадськістю у такій формі мають потенціал стимулювати громадянську активність та формувати довіру серед учасників, які вже мають досвід громадської участі.

Підсумовуючи можна стверджувати, що респонденти з високим рівнем громадянської компетентності не лише краще розуміють стратегічний зміст комунікації, а й позитивніше оцінюють її на символічному рівні – як таку, що втілює патріотичні цінності, відповідальність і логіку дій.

Стратегія №3 – Конкурентна

Респонденти з високим рівнем громадянської відповідальності сприймають дану стратегію зрозумілішою та такою, що ефективно мотивує до громадської активності. Ці ефекти мають помірну силу, що підтверджує важливість когнітивної доступності та закликів до дії для відповідальних громадян. Громадянська відповідальність

Статистично значущі результати:

Зрозумілість: $\chi^2(2) = 9.83, p = 0.007, \varepsilon^2 = 0.076$

Мотивація до участі: $\chi^2(2) = 8.69, p = 0.013, \varepsilon^2 = 0.067$

Натомість для групи з середнім рівнем громадянської відповідальності стратегія менш однозначна – вона не викликає чіткого емоційного чи

поведінкового відгуку, хоча загальні оцінки залишаються в межах позитивних. Це може свідчити про недостатню персональну релевантність стратегії для помірно відповідальної аудиторії.

За групами рівнів громадянських настанов є такі статистично значущі результати:

- шкала «Наскільки стратегія викликає зацікавленість»: $\chi^2(2) = 11.10$, $p = 0.004$, $\varepsilon^2 = 0.086$;
- шкала оцінки влади «Сучасна – Зріла»: ($p = 0.068$).

Відповідно можемо констатувати, що у респондентів, орієнтованих на ініціативу дана стратегія викликає інтерес, відчуття актуальності, а також спонукає до дії (щонайменше, детальніше ознайомитись із змістом протистояння). Водночас у групі з середнім рівнем громадянських настанов ці ефекти виражені слабше: стратегія видається менш захопливою, менш сучасною, а її мобілізаційний потенціал неочевидний.

Респонденти з високим рівнем громадянських умінь та навичок сприймають владу, яка реалізовує дану стратегія як цілеспрямовану ($p = 0.027$). Це типова реакція з боку компетентної, залученої аудиторії, яка оцінює комунікацію за критеріями якості та змісту. А середній рівень умінь і навичок пов'язаний з менш чітким сприйняттям: стратегія оцінюється як менш демократична, менш цілеспрямована.

Респонденти з високим рівнем громадянських знань чітко розпізнають логіку та мету комунікації. Вони схильні позитивно оцінювати стратегії, які структуровані, послідовні та містять чіткий заклик до дії, на що вказують такі статистично значущі показники міжгрупових відмінностей у сприйнятті:

- Зрозумілість: $\chi^2(2) = 9.83$, $p = 0.007$
- Мотивація до участі: $\chi^2(2) = 8.69$, $p = 0.013$
- Тенденція до послідовності: $p = 0.033$

У цей же час для опитаних із середнім рівнем знань ці характеристики менш очевидні, проте стратегія залишається досить зрозумілою, але не викликає емоційних реакцій.

Рівень фактичної громадської участі та соціальних зв'язків не відіграє суттєвої ролі у сприйнятті стратегії. Отже, можна підсумувати, що конкурентна стратегія найкраще сприймається серед респондентів з високим рівнем відповідальності, настанов, знань та громадянських умінь. Вони оцінюють її як зрозумілу, сучасну, демократичну, таку, що мотивує і викликає довіру. Водночас, аудиторії з середніми рівнями вищезазначених характеристик демонструють менш однозначне або нейтральне сприйняття.

Стратегія №4 – Довіри

Показники відмінностей у сприйнятті стратегій між групами з різним рівнем громадянської компетентності виявились найбільш помітними, порівняно із іншими форматами комунікації.

Опитані з високим рівнем громадянської відповідальності значно краще оцінювали стратегію як цілеспрямовану, сучасну ($p = 0.005$) і переконливу ($p = 0.035$), а також таку, що заохочує до участі ($p = 0.003$). Середній рівень відповідальності пов'язаний з меншою зацікавленістю і нижчою мотивацією – ймовірно, стратегія не активує особистісне почуття обов'язку в цій групі.

Респонденти з високим рівнем суспільної активності сприймають цю стратегію як чітку, сучасну ($p = 0.001$), переконливу та мотивуючу до дії ($p < 0.001$), а як таку, що викликає довіру ($p < 0.001$). Цей набір оцінок свідчить про високий резонанс між настановами на активність та змістом довірчої комунікації.

Група, що охоплює представників середнього рівня громадянських настанов значно гірше асоціюється з цією стратегією, стратегія видається менш зрозумілою та менш позитивною, що вказує на потребу адаптації риторики для менш заангажованих громадян.

Відмінність у сприйнятті стратегії між групами із різним рівнем громадянських умінь та навичок наявний за усіма показниками моно полярної

шкали, що охарактеризовує стратегію. З'ясовано, що респонденти з високим рівнем умінь та навичок вважають стратегію зрозумілою, сучасною, дієвою, а владу, яка її реалізовує людяною ($p < 0.001$), цілеспрямованою, що створює враження професійності та щирості. Вони також оцінюють її як демократичну ($p < 0.001$), послідовну ($p = 0.004$), патріотичну ($p = 0.002$), та прозору ($p < 0.001$). Середній рівень навичок асоціюється з меншою довірою, меншою дієвістю та відсутністю відчуття компетентності у комунікатора.

Також, більш позитивно сприймається дана стратегія у осіб з вищим рівнем соціальних зв'язків та громадянської участі. Такі особи демонструють найвищу чутливість до морально-етичних аспектів: для них влада, котра комунікує у такий спосіб вважається людяною, прозорою, патріотичною, демократичною і послідовною. Відповідно до вищевикладеного можемо підсумувати, що стратегій «Довіри» є найбільш ефективною для молоді з високим рівнем громадянської компетентності.

Відмінності у сприйнятті стратегій між групами з *різними рівнями навіюваності (додаток Є)* узагальнено у таблиці.

Попри відсутність статистично значущих відмінностей між групами з високим і середнім рівнем навіюваності (усі $p > 0.1$, що пояснюється малою вибіркою у високо навіюваних, $n = 3$), аналіз результатів дає змогу виявити виразні тенденції, що можуть бути корисними для стратегічного планування публічної комунікації.

Презентаційна стратегія

Загалом стратегія є ефективною для емоційно чутливої аудиторії завдяки своїй ясності, структурованості та емоційній нейтральності, яка сприймається як достовірність. Респонденти з високою навіюваністю оцінювали стратегію вище за ключовими параметрами, попри відсутність статистичної значущості:

- відкритість: $m = 4.67$ (висока навіюваність); 3.60 (середня навіюваність);
- послідовність: $m = 4.33$ (висока навіюваність); 3.72 (середня навіюваність);

- зацікавленість: $m = 4.67$ (висока навіюваність); 3.66 (середня навіюваність).

Таблиця 3.2

Відмінності у сприйнятті стратегій у груп із різним рівнем навіюваності

Назва стратегії	Сприйняття респондентами з високою навіюваністю	Сприйняття респондентами із середньою навіюваністю	Ключові висновки
Презентаційна	Високі оцінки: відкритість, послідовність, зацікавленість. Зрозуміла, структурована.	Нейтральне, менш емоційне сприйняття.	Має широкий потенціал; чутлива аудиторія добре реагує на логічність і структурованість, але без сильного емоційного ефекту для нейтральної аудиторії.
Ідентифікаційна	Низькі оцінки: менша емоційна залученість, низька людяність, прозорість.	Відносно кращі оцінки, ніж у високо навіюваних.	Недостатньо глибока ідентифікація не працює з емоційно чутливими; потреба в автентичності та глибшій довірі.
Конкурентна	Більше емоційності, впевненості, краще розуміння меседжу.	Подібне сприйняття, але менш емоційне.	Має потенціал емоційного впливу, але бракує моральної легітимності. Важливо уникати надмірної агресивності, щоб не викликати тривожність.
Стратегія довіри	Найвищі оцінки: відкритість, людяність, послідовність. Висока емоційна реакція.	Також високе сприйняття, стабільне і позитивне.	Найбільш ефективна стратегія для обох груп. Поеднує емоційність, гуманізм, авторитетність, простоту – викликає довіру і резонанс.

Ідентифікаційна стратегія

Ця стратегія викликала гірше сприйняття у високо навіюваних, що суперечить очікуванням щодо емоційної привабливості ідентифікаційних посилів. Найнижчі р-значення (тенденції):

- позитивне сприйняття: $p = 0.063$;
- прозорість: $p = 0.074$;
- людяність: $p = 0.090$;
- спокійність: $p = 0.091$.

Конкурентна стратегія

Статистично значущих відмінностей немає (усі $p > 0.1$), але виявлено яскраву емоційну забарвленість у навіюваних респондентів. Стратегія стимулює емоційну реакцію в навіюваних, але баланс емоційності з раціональністю створює двоєке враження. Її ефективність залежить від тональності – вона повинна бути чітко врівноважена, щоб уникнути агресивності.

- зрозумілість: $m = 4.33$ (висока навіюваність); 3.34 (середня навіюваність);
- емоційність: $m = 4.67$ (висока навіюваність); 3.08 (середня навіюваність);
- раціональність: $m = 4.67$ (висока навіюваність); 3.08 (середня навіюваність);
- демократичність: майже однакова – обидві ≈ 3.85 .

Стратегія довіри

Ця стратегія поєднує емоційність, моральну легітимність і простоту, що робить її оптимальною для емоційно чутливої аудиторії. Вона викликає максимальний рівень довіри та прийняття. Найбільш стабільна та позитивна стратегія в обох групах, без статистично значущих відмінностей (усі $p > .25$), але з виразною перевагою оцінок у високо навіюваних:

- відкритість: $m = 5.00$ (висока навіюваність); 4.35 (середня навіюваність);
- послідовність: $m = 4.33$ (висока навіюваність); (середня навіюваність);
- дієвість: $m = 2.33$ (висока навіюваність); (середня навіюваність).

Загальний підсумок:

- жодна стратегія не показала статистично значущих відмінностей, але тенденції свідчать про вплив рівня навіюваності на емоційне та змістове сприйняття повідомлень;
- презентаційна і довіри – ефективніші для високо навіюваних завдяки відкритості, простоті, послідовності;

- ідентифікаційна – парадоксально гірше сприймається навіюваними, що свідчить про необхідність більш глибокої персоніфікації;
- конкурентна – емоційно насичена для навіюваних, але потребує регуляції тону.

Підсумовуючи варто зазначити, що презентаційна та стратегія довіри краще оцінюються високо навіюваними респондентами, особливо за відкритістю, послідовністю та зацікавленістю. Ідентифікаційна стратегія гірше сприймається у високо навіюваних, що суперечить їхнім первинним очікуванням. Водночас конкурентна стратегія нейтрально-позитивна для обох груп, але з емоційно насиченим забарвленням у навіюваних.

3.2 Рекомендації щодо вдосконалення комунікаційних стратегій влади у взаємодії з молодіжною аудиторією

Результати проведеного емпіричного дослідження засвідчили залежність між рівнем громадянської компетентності молоді та здатністю ефективно сприймати комунікацію з боку державних інституцій. Молодь, яка володіють вищим рівнем громадянських знань, умінь і навичок, демонструє активну участь у суспільно-політичному житті та загальний інтерес до суспільних процесів, виявляє значно більше розуміння змісту повідомлень представників влади і здатність до їх критичного осмислення. Тому підвищення громадянської компетентності сприяє не лише розвитку громадянського суспільства, а й формуванню більш стійкого, лояльного та взаємодієздатного інформаційного середовища для самої влади. Зокрема, це дозволяє підвищити ефективність публічної політики, мінімізувати комунікаційні бар'єри, зменшити ризики викривлення інформації та сприяє зростанню довіри до інституцій.

Водночас, комунікаційні стратегії не можуть бути уніфікованими або виключно раціональними, оскільки вони мають відображати складну й багатовимірну природу самої влади. Через комунікацію влада виконує не лише інформативну, а й нормативну, символічну, регуляторну та емоційну функції. Саме тому в практиці публічного спілкування використовуються усі чотири

стратегії: презентаційна, ідентифікаційна, конкурентна та стратегію довіри – як інструменти реалізації різних цілей взаємодій влади залежно від контексту, характеру цільової аудиторії та типу повідомлення. Поєднання даних типів дозволяє охопити ширший спектр смислів та реакцій, забезпечити баланс між раціональним і емоційним сприйняттям, а також адаптувати комунікацію до різного рівня громадянської включеності молоді.

Водночас, спираючись на виявлені особливості сприйняття влади молодіжною аудиторією, можемо запропонувати конкретні шляхи оптимізації комунікаційних стратегій, що сприятимуть підвищенню якості комунікаційних процесів, рівня довіри та залученості молодих громадян у суспільно-політичне життя.

Презентаційна стратегія

Цей тип комунікації демонструє найбільш стабільне й позитивне сприйняття серед молоді з високою інформаційною обізнаністю. Така стратегія є доречною для молодих громадян, які вже володіють базовими знаннями про державні інституції, довіряють офіційним джерелам і прагнуть логічно структурованої інформації.

Рекомендації:

1. Інтегрувати візуальний супровід як базову складову повідомлення
Інфографіки, відео з тезами, слайд-каруселі в соціальних мережах – це не просто допоміжні інструменти, а обов'язкові компоненти презентаційної комунікації. Вони значно підвищують зрозумілість та запам'ятовуваність інформації.

2. Поширювати інформацію через довірені канали: освітні, експертні та професійні спільноти

Молодь, яка добре орієнтується в інформаційному середовищі, шукає офіційно підтвержену, перевірену інформацію. Варто використовувати майданчики на кшталт Prometheus, платформи міністерств, профільні Telegram-канали з державними експертами.

3. Додавати живі приклади для підвищення емоційної залученості

Навіть структурована інформація краще запам'ятовується, коли вона підкріплена кейсами з життя – наприклад, історії молодих підприємців, які скористалися державною програмою, або студентів, які отримали грант завдяки ініціативі МОН.

4. Використовувати нейтрально-позитивний тон і мову фактів

Презентаційна стратегія не має містити гіпербол чи оціночних суджень. Важливо дотримуватися стилю «спокійної впевненості»: факти, підтвердження, посилання на джерела. Це сприяє довірі й відчуттю професійності.

Ідентифікаційна стратегія

Стратегія сприймається найкраще молоддю, яка ідентифікує себе як активних громадян – хто бере участь у волонтерстві, має сформовану соціальну позицію та розвинене почуття належності до суспільства. Проте вона втрачає ефективність у спілкуванні з менш залученою аудиторією.

Рекомендації:

1. Залучати “живі голоси” — комунікація через особисті історії та образи

Замість абстрактних гасел варто показувати обличчя молоді, які вже є частиною громадських ініціатив, волонтерства, соціальних змін. Ці приклади сприяють ефекту “це про мене” і підсилюють довіру до влади як партнера.

2. Використовувати зрозумілі символи спільності

Мова, музика, візуальні коди (державна символіка, вишивка, молодіжна айдентика) формують емоційний зв'язок і дають сигнал “ти свій”. Такі знаки мають бути сучасними й ненав'язливими — ближчими до субкультурної мови молоді.

3. Використовувати більш включені форми звернень

Повідомлення на кшталт “ми як молодь”, “разом із громадою”, “наші досягнення” створюють відчуття включеності та партнерства. Це важливо для молоді з активною позицією, яка шукає горизонтальних, а не директивних форматів взаємодії.

4. Апелювати в повідомленнях до повсякденних завдань

Навіть патріотичні чи громадські ідеї краще сприймаються, коли вони “приземлені” до життя: наприклад, “як волонтерство впливає на ваше резюме” або “як ваш голос формує стипендійну політику”. Це підвищить актуальність для менш активної молоді.

5. Уникати формального пафосу — замість цього використовувати автентичність і щирість

Ідентифікаційна стратегія не працює, якщо звучить як пропаганда. Молодь очікує щирих меседжів без шаблонів: краще простими словами, але з відчуттям реальної людської присутності — ніж “офіційною мовою єдності”.

Конкурентна стратегія

Хоча ця стратегія демонструє емоційний відгук у частини респондентів, вона ризикує викликати напруження або втому серед менш стійкої молоді. Зокрема, акценти на протистоянні чи викритті можуть викликати тривогу або дезорієнтацію у чутливих груп.

Рекомендації:

1. Застосовувати лише у ситуаціях високої громадської важливості
Використовувати стратегію в межах тем, де справді необхідно показати чіткий моральний вибір (наприклад, у протидії корупції, дезінформації, насильству або в безпекових кризах). При цьому варто уникати повсякденне конкурентну комунікацію, щоб не формувати фон перманентної напруги цільової аудиторії.

2. Структурувати меседжі як “моральну ясність”, а не емоційний тиск
Молодь сприймає логічну і прозору позицію краще, ніж агресивний емоційний виклик. Тому ключовий кцієнт варто робити на раціональності та принциповості: “ми захищаємо цінності”, а не “ми проти всіх”.

3. Забезпечувати “вихід” із напруження через діалог і позитивні дії
Щоб уникнути тривоги або емоційного вигорання у молоді, поруч із конфронтаційним меседжем завжди має бути шлях до участі: “долучайся до вирішення”, “подай ініціативу”, “допоможи суспільству” тощо.

4. Уникати персоніфікації ворога – критикувати явища, а не персоналії (у доречних випадках)

Це особливо важливо в молодіжному середовищі, де персональні атаки сприймаються як токсичність. Наприклад, “боремось з корупцією у сфері освіти”, а не “ці політики зруйнували все”.

5. Використовувати сучасні формати, які врівноважують серйозність
СФаркастичні формати можуть допомогти подати конкурентну стратегію в м'якшому, зрозумілому вигляді. Молодіжна аудиторія краще сприймає “іронічну серйозність”, ніж агресію.

Стратегія довіри

Це найбільш прийнятна стратегія для молодіжної аудиторії незалежно від рівня навіюваності чи громадянської активності. Її основні переваги – спокійний тон, акцент на відкритості, людяності та послідовності. Саме ці якості створюють підґрунтя для формування довіри до влади.

Рекомендації:

1. Використовувати чесну, прозору комунікацію без пафосу та інформаційного тиску

Перевагу надавати спокійному тону, простій мові, уникати маніпуляцій або перебільшень, які можуть підірвати довіру.

2. Показувати конкретні приклади позитивного впливу рішень влади на життя молоді

Демонструвати практичні результати — стипендії, гранти, доступ до освітніх або соціальних програм, підтримку стартапів, громадську участь.

3. Підкреслювати сталість, передбачуваність і логіку дій влади

Наголошувати на послідовності в політиках, завершенні ініціатив, системності дій — це формує відчуття стабільності та знижує тривожність у молоді.

4. Адаптувати комунікацію до різних рівнів обізнаності молоді

Створювати зрозумілі формати: FAQ, короткі відео, пояснювальні картки, щоб охопити як активну молодь, так і тих, хто лише починає цікавитися громадським життям.

5. Залучати молодь до створення меседжів і каналів поширення інформації

Організовувати молодіжні фокус-групи, хакатони, комунікаційні воркшопи. Така участь підвищує довіру до контенту та сприяє органічному поширенню меседжів у молодіжному середовищі.

Розглянуті комунікаційні стратегії демонструють різну ефективність залежно від рівня залученості молоді, її емоційної сприйнятливості та інформаційної обізнаності. Надані рекомендації до кожної з них відображають специфіку їх застосування у конкретних контекстах. Водночас, аналіз дозволяє виокремити низку універсальних підходів, які можуть підвищити загальну результативність комунікації влади з молодим поколінням незалежно від обраної стратегії.

Узагальнені рекомендації щодо комунікацій влади з молоддю

1. Адаптувати зміст та тональність до рівня залученості аудиторії

Сегментувати молодіжну аудиторію за рівнем громадянської активності та інформаційної обізнаності, змінюючи акценти: для активних — більше участі, для пасивних — більше пояснень та емоційної підтримки.

2. Збалансовувати раціональні та емоційні елементи у повідомленнях

Навіть інформативна комунікація має містити елементи залучення: візуальні історії, конкретні приклади, символи належності. Це робить контент не лише зрозумілим, а й значущим для молоді.

3. Забезпечувати відкритість, послідовність і передбачуваність

Молодь чутливо реагує на суперечності, маніпуляції або незрозумілу риторичку. Важливо дотримуватися цілісної інформаційної лінії, пояснювати причини дій і доводити ініціативи до кінця.

4. Обирати стратегії відповідно до контексту

- Презентаційна — для просвітницьких кампаній,
- Ідентифікаційна — для залучення до участі,

- Конкурентна — для акцентів у сфері безпеки чи боротьби з корупцією,
- Стратегія довіри — як базовий універсальний інструмент побудови стійких відносин.

5. Залучати молодь до створення контенту та каналів комунікації

Молоді важливо не лише споживати інформацію, а й бути її співтворцями. Це забезпечує вищу лояльність, краще поширення та реальне відчуття партнерства з владою.

Висновки до розділу 3

У результаті проведеного кількісного дослідження перш за все було з'ясовано загальний рівень громадянської компетентності та навіюваності респондентів. Результати методики діагностики громадянської компетентності вказують на переважно середній та високий рівень розвитку ключових громадянських характеристик серед опитаних. Найбільш вираженими виявилися громадянські знання, відповідальність та настанови, що свідчить про поінформованість молоді, її зацікавленість у суспільно-політичному житті та схильність до ініціативності. Водночас дещо менш стабільними є показники громадянських навичок, соціальної взаємодії та безпосередньої участі, що вказує на потребу в подальшому стимулюванні прикладної громадянської активності. Загалом отриманий профіль дозволяє говорити про високий потенціал до залучення молоді у громадянське життя, за умови підтримки та розвитку практикоорієнтованих компетентностей.

Аналіз результатів опитувальника навіюваності демонструє, що більшість опитаних характеризуються помірним рівнем навіюваності, з ознаками психологічної зрілості, здатністю до самостійного мислення та критичного ставлення до інформації. У межах усіх чотирьох шкал (емоційна чуйність, залежність, некритична відкритість до нового, готовність піддаватися впливу) домінують середні значення, що вказує на збалансованість між відкритістю до

комунікації та здатністю чинити опір зовнішньому тиску. Високий рівень навіюваності притаманний лише незначній частці респондентів, що говорить про низьку загрозу маніпулятивного впливу на цільову аудиторію.

Результати аналізу ставлення до влади за шкалами семантичного диференціалу показали чітке розмежування у сприйнятті різних комунікаційних стратегій. Найбільш соціально орієнтованими й позитивно оціненими серед молоді виявилися презентаційна стратегія та стратегія довіри, які асоціюються з демократичністю, відкритістю та емоційною залученістю. Ідентифікаційна стратегія посіла проміжну позицію, демонструючи здатність поєднувати раціональність із наближеністю до цільової аудиторії. Натомість конкурентна стратегія сприймається як відчужена, авторитарна та менш емоційна, що значно знижує рівень довіри до неї та потенційну ефективність у контексті публічної комунікації.

Факторний аналіз семантичного диференціалу дозволив виявити приховані структури сприйняття комунікаційних стратегій. У більшості випадків спостерігалася типова двофакторна модель: перший фактор відображає емоційно-ціннісне ставлення (довіра, симпатія, відкритість), другий – раціонально-функціональну оцінку (зрозумілість, послідовність, компетентність). В окремих випадках виявлено складнішу або, навпаки, цілісну структуру сприйняття: одна зі стратегій була сприйнята як найбільш узгоджена, що вказує на її ефективність у формуванні єдиного позитивного образу. Загалом, результати свідчать, що сприйняття залежить не лише від змісту повідомлення, а й від стилю подачі, тону та логіки комунікації.

Аналіз результатів демонструє деякі відмінності у сприйнятті комунікаційних стратегій залежно від рівня громадянської компетентності та навіюваності аудиторії. Респонденти з високим рівнем громадянської відповідальності, знань, настанов, навичок і соціальних зв'язків краще розпізнають зміст стратегій, позитивніше оцінюють комунікацію та активніше реагують на заклики до участі. Для них ефективними в контексті політичної участі та зацікавленості є всі стратегії. Водночас молодь із середнім рівнем

громадянської компетентності менш чутливо сприймає ці стратегії, зосереджуючись на тих повідомленнях, які резонують із інтересами осіб.

Також було виявлено, що більш навіювані респонденти краще реагують на емоційно й структурно насичені повідомлення, особливо в межах довірчої стратегії. Менш навіювані – орієнтуються більше на логіку, цілісність і зміст, ніж на емоційний контекст. Універсальність стратегії довіри робить її найефективнішою серед широкого кола аудиторій, але навіть вона потребує адаптацій для менш активних і менш залучених громадян.

Відповідно до отриманих результатів було розроблено рекомендації щодо вдосконалення розробки різних типів комунікаційних стратегій для покращення взаємодії з молоддю.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати трьох розділів дипломної роботи, можна дійти висновку, що ефективна публічна комунікація влади, спрямована на молодіжну аудиторію, є критично важливим інструментом державного управління, зокрема в умовах соціальної нестабільності, воєнного стану та трансформаційних процесів у суспільстві.

Дослідження підтвердило, що комунікаційні стратегії влади мають не лише інформаційно-пояснювальну, а й соціотрансформаційну функцію, оскільки вони безпосередньо впливають на формування довіри до державних інституцій, громадянську активність молоді та сприйняття легітимності державних рішень.

Визначено, що у сучасному інформаційному середовищі комунікаційна стратегія виконує роль посередника між владою та громадянами, створюючи умови для прозорості, підзвітності та підвищення рівня довіри. У цьому контексті особливо вагомим є стратегічне планування комунікації, яке враховує соціальний, емоційний та культурний контексти, а також особливості окремих аудиторій, насамперед молоді. Виокремлені стратегії (презентаційна, ідентифікаційна, конкурентна та стратегія довіри) мають різну функціональну спрямованість, але всі вони мають бути гнучкими, адаптивними й чутливими до соціальних змін.

Особливу увагу в теоретичному аналізі було приділено молоді як окремій цільовій групі. Її активна громадянська позиція, готовність до участі в політичному житті та водночас критичне ставлення до офіційної інформації створюють виклик для державної комунікації, яка повинна бути щирою, відкритою, інклюзивною та інтерактивною. Нерозуміння або ігнорування інтересів молоді може призвести до втрати довіри, зростання апатії або протестних настроїв, тоді як партнерський підхід до молодіжної комунікації сприяє формуванню стабільного громадянського суспільства.

З'ясовано (на основі фокус-групових обговорень та кількісного дослідження), що молодь є вразливою до стилю та форми комунікаційних повідомлень. Найбільшу ефективність мають ті стратегії, які є емоційно насиченими, доступними за змістом і такими, що наближені до звичного стилю повсякденного спілкування.

Зібраний емпіричний матеріал дозволив сформулювати чітке розуміння того, як молоді люди сприймають різні комунікаційні підходи влади. Найбільшою довірою користується стратегія довіри, яка апелює до відкритості, послідовності та готовності влади до діалогу. Презентаційна стратегія також виявилася ефективною, оскільки створює уявлення про компетентність влади. Натомість конкурентна стратегія сприймається як менш прийнятна, адже вона часто викликає відчуження та сприймається як авторитарна. Такі результати дозволяють говорити про необхідність адаптації стратегій під очікування й психологічні особливості молодіжної аудиторії.

Встановлено, що ключовим чинником, який визначає сприймання комунікації як ефективною, є рівень громадянської компетентності молоді. У результаті проведеного дослідження виявлено, що молоді люди з високим рівнем громадянської відповідальності, знань і навичок краще розуміють зміст повідомлень, активніше беруть участь у суспільних процесах і є більш критичними до маніпулятивних впливів. Це свідчить про те, що розвиток громадянської компетентності є передумовою для змістовного діалогу між владою та молоддю.

Також варто зазначити, що більшість респондентів мають середній рівень навіюваності, що говорить про збалансованість між відкритістю до комунікації та здатністю протистояти зовнішньому впливу. При цьому було з'ясовано, що більш навіювані особи краще реагують на емоційно насичені й чуттєво подані повідомлення. У свою чергу, менш навіювані – краще сприймають логічно структуровану, змістовну інформацію. Це відкриває перспективу диференційованого підходу до комунікації: важливо враховувати не лише соціальні, а й психологічні особливості цільової аудиторії.

Визначено фактори сприймання досліджуваних комунікаційних стратегій. Було з'ясовано, що молодь оцінює стратегії влади не лише за змістом, а й за емоційним та ціннісним контекстом. Найефективніші стратегії – ті, що поєднують раціональність і емоційність, логіку й щирість. Таке поєднання створює «цілісний образ» влади – відкритої, послідовної, здатної до взаємодії.

Узагальнюючи результати дипломної роботи, можна стверджувати, що ефективна публічна комунікація влади з молоддю має базуватися на поєднанні трьох ключових компонентів:

1. **Громадянська компетентність** – як передумова усвідомленої участі в політичному житті, розуміння прав і обов'язків, здатності до критичного сприйняття інформації. Її розвиток – основа для формування відповідальної й активної громадянської позиції.

2. **Психологічна сприйнятливість (сугестивність)** – як фактор, що впливає на ефективність різних стилів комунікації. Успішна комунікація має бути адаптована до рівня навіюваності аудиторії, з урахуванням як емоційного, так і логічного компонентів повідомлень.

3. **Контекстуальність і стратегічність комунікацій** – урахування соціального контексту, очікувань, стилю мислення та цінностей цільової групи. Комунікація повинна бути діалогічною, а не монологічною; стратегічною, а не ситуативною; соціально спрямованою, а не формальною.

Завдяки глибокому теоретичному аналізу та емпіричному дослідженню, дипломна робота не лише виявила актуальні тенденції у сфері державної комунікації, а й надала практичні рекомендації щодо удосконалення публічної взаємодії з молоддю. Результати можуть бути використані в процесі формування молодіжної політики, розробки інформаційних кампаній та стратегічного планування в системі державного управління. Таким чином, дана робота робить внесок у розвиток демократичної культури, підвищення ефективності владної комунікації та зміцнення суспільної довіри до інституцій влади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александров Д. О. Теоретичні основи соціальної взаємодії : навч. посібник; М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ : Київський університет, 2019. 267, [1] с.
2. Барабаш В. Інституціалізація молодіжного руху України // Політичний менеджмент. 2004. № 3(6). С. 98-111. 2.
3. Батіщева О. Поведінкові аспекти та розбіжності у цінностях: аналіз стану громадянської свідомості української молоді (Behavioral aspects and incoherent values: analysis of civic consciousness of Ukrainian youth). Актуальні проблеми громадянської освіти та виховання: український та зарубіжний досвід. 2013. С. 30-33.
4. Башук А. Комунікаційні стратегії державної влади в умовах інформаційного суспільства : Монографія / А. Башук. Кам'янець-Подільський : ТОВ "Друкарня "Рута". 2019. 584 с.
5. Башук А.І. Специфіка стратегії дискредитації в політичному мовленні / А.І. Башук // Стиль і текст. 2014. Вип. 15. С. 29-41.
6. Башук А.І. Стратегічні комунікації державної влади у медійному контексті // Актуальні питання реформування комунікацій органів влади України з громадськістю : доповіді міжнародної конференції : збірник [ред. В.Г. Королько]. К. : Центр соціальних експертиз Інституту соціології НАНУ, 2016. – С. 19-26.
7. Безчотнікова С.В. Крос-медійний наратив як PR-технологія / С.В. Безчотнікова // Інформаційне суспільство. 2014. Вип. 20. С. 27-30.
8. Бойко А. І. Владно-громадська комунікація у процесі здійснення реформ в Україні : кваліфікаційна магістерська робота : 281 Публічне управління та адміністрування / наук. кер. Л. Гонюкова. Київ, 2024. 81 с.
9. Бондар Т. В. Молодіжна субкультура: сучасні вияви // Український соціум. 2003. № 1(2). С. 24-29.
10. Буяк Б. Молодь, як особлива соціально-демографічна група в умовах становлення соціально-правової держави та громадянського суспільства //

Наукові записки [Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України]. 2007. Вип. 36. С. 198-209.

11. Володимир Зеленський. Facebook. URL: https://www.facebook.com/zelenskyu.official/?locale=uk_UA

12. Глубоченко К. Соціально-комунікативні бар'єри у системі державного управління // Актуальні проблеми державного управління. 2010. Вип. 4. С. 81-83.

13. Головенько В. Український молодіжний рух в ХХ ст.: історико-політологічний аналіз основних періодів. К.: Наукова думка, 1997. 111 с.

14. Гурін Д. Дмитро Гурін, нардеп. x.com. URL: https://x.com/DmytroGurinMP?ref_src=twsrc^google|twcamp^serp|twgr^author.

15. Дерадянiзацiя: парламентський комітет ухвалив рішення про перейменування 109 населених пунктів в Україні (+перелік). Децентралізація в Україні. URL: <https://decentralization.ua/news/17829>

16. Держспецзв'язку побудує систему блокування ворожого мовлення на прикордонних територіях. Державна служба спеціального зв'язку та захисту інформації України. URL: <https://cip.gov.ua/ua/news/derzhspeczv-yazku-pobuduyue-sistemu-blokuvannya-vorozhogo-movlennya-na-prikordonnikh-teritoriya>.

17. Діхтяренко А. "Ми маємо готуватись до наступу" – секретар РНБО Данілов. Суспільне новини. URL: <https://suspilne.media/360532-putinu-treba-gotuvatisa-do-domovini-a-ne-do-viboriv-v-rf-oleksij-danilov/>.

18. Дяченко Н. М., Халін В. В. Комунікативні стратегії в сучасному українському політичному дискурсі. Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки. 2019. № 1(89). С. 56–62.

19. Єрмак А. URL: <https://t.me/ermaka2022>.

20. Згуровський М. Шлях до інформаційного суспільства – від Женеви до Тунісу // Дзеркало тижня. – 2005. – № 34 (562).

21. Зеленський В. 59-та окрема штурмова бригада безпілотних систем ім. Якова Гандзюка. Доповідь про обстановку в смузі відповідальності бригади, застосування безпілотних систем, засобів. Facebook. URL:

<https://www.facebook.com/zelenskyy.official/posts/pfbid0362bNDNmHcwshem2CncRGSvyAuTtSBeJZNgTczqdeniXHfJJ2eZKMccVUJLe6bRNFl?rdid=4M3AJSv0HC0nZwkK>.

22. Зеленський В. Ми тут. Ми в Києві. Ми захищаємо Україну. Facebook. URL:

<https://www.facebook.com/watch/?v=624877852076446&rdid=Fzx26rYyGFGsWyQD>.

23. Іванова Н. Ю. Людина і політика : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. / Н. Ю. Іванова; за ред. О. В. Бабнікової, В. П. Горбатенка. – К. : Вид. центр «Академія», 2001. С. 168–179.

24. Ключенко Є. Політична участь: теорія, методологія та вимірювання із застосуванням методу шкалограмування за Гурманом / Є. Ключенко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. 2005. №4. С. 46–72

25. Ковалевська А. Реалізація сугестивності в слоганах політичної реклами: основні стратегії. Львівський філологічний часопис. 2020. №8. С. 97-102.

26. Комунікація влади та громадськості: інституційний аспект. Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень : офіційний сайт. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/informaciyni-strategii/komunikacijavladi-ta-gromadskosti-instituciyniy-aspekt>.

27. Корнієнко В.О. Політичний ідеал: проблеми еволюції та втілення в умовах сучасного суспільного розвитку : автореф ... доктора політ. наук. / В.О. Корнієнко. К., 2002.

28. Косенко, Ю.В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / Ю.В. Косенко. Суми : СумДУ, 2011. 282 с.

29. Кузнецов А.О. Державна влада як суспільно-політичний феномен // Теорія та практика державного управління. 2010. Вип. 3. С. 50-58.

30. Лизанчук В. Психологія мас-медіа : підручник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2015. 420 с.

31. Литвиненко О.В. Інформаційний простір як чинник забезпечення національних інтересів України : монографія / О.В. Литвиненко, І.Ф. Бінько, В.М. Потіха. – К. : ІМВ КУ імені Тараса Шевченка, 1998. 48 с.
32. Ліпич Л. Г. Підходи до визначення поняття стратегія / Л. Г. Ліпич, Н. О. Грицюк // Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 8. С. 131-134.
33. Марафон «Єдині новини» запускає кампанію «Тепла країна», що допоможе українцям підготуватись до зими. detector.media. URL: <https://detector.media/infospace/article/203713/2022-10-13-marafon-iedyni-novyny-zapuskaie-kampaniyu-tepla-kraina-shcho-dopomozhe-ukraintsyam-pidgotuvatys-do-zymy/>.
34. Методика проведення фокус-груп: Методичні рекомендації для студентів спеціальності «журналістика» ВДПУ / Укладач – Лапшин С.А. – Вінниця: ВДПУ, 2016. 28 с.
35. Михайлич О. Метод фокус-груп у соціологічному супроводі виборчих кампаній // Політичний менеджмент. 2010. № 1. С. 123-132.
36. Міщенко М. Д. Соціальне самопочуття як чинник формування суспільно-політичних орієнтацій української молоді // Український соціум. 2004. № 1(3). С.131-141.
37. Найдьонова Л. А. Розвиток громадянського суспільства як участь у колективних діях спільнот // Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина Української держави. К. : Міленіум, 2008. Вип. 7. С. 33–49.
38. Остапенко М. Політична комунікація: теоретичні аспекти дослідження / М. Остапенко // Політичний менеджмент. 2012. № 3. С. 135-144.
39. Перед усіма органами державної влади поставлене завдання зменшити споживання електроенергії. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/pered-usima-orhanamy-derzhavnoi-vlady-postavlene-zavdannya-zmenshyty-spozhyvannia-elektroenerhii-premier-ministr>.

40. Петровська І.Р., Островська К.О. Математично-статистичні методи обробки емпіричних даних психолого-педагогічних досліджень: навчальний посібник. Львів: Друкарня «Справи Кольпінга в Україні», 2021. 140 с.

41. Побережна, М. П. Комунікаційна стратегія: основні поняття та визначення // Управління сучасним підприємством : матеріали ІХ-ї Міжнародної науково-практичної конференції, Київ, 25–26 квітня 2013 р. : тези доп. К. : НУХТ, 2013. С. 25-27.

42. Політична участь молоді сучасної України: психологічні чинники активізації : монографія / за наук. ред. Л. О. Кияшко. К. : Міленіум, 2014. 216 с.

43. Полохало В. Маніпулювання свідомістю українців в контексті глобалізації: Тези доповіді „Глобалізація, фінансова глобалізація та маніпуляція свідомістю до першого Міжнародного симпозиуму „Україна у світовому фінансовому просторі // Вісник НБУ. 2003. № 10. С. 7.

44. Президент оголосив про запуск United24 – глобальної ініціативи, яка об'єднає людей з усього світу довкола бажання допомогти Україні. Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL: <https://www.president.gov.ua/news/prezident-ogolosiv-pro-zapusk-united24-globalnoyi-iniciativi-74789>

45. Про основні засади молодіжної політики : Закон України від 27.04.2021 № 1414-IX : станом на 31 берез. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text>.

46. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 18 березня 2022 року "Щодо реалізації єдиної інформаційної політики в умовах воєнного стану" : Указ Президента України від 19.03.2022 № 152/2022.

47. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядж. Каб. Міністрів України від 17.01.2018 № 67-р : станом на 17 верес. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p#Text>.

48. Розроблення комунікаційної стратегії для органів місцевого самоврядування : практ. посіб. 2024. 48 с.

49. Савченко Г. В., Маслюк А. М., Фарафонова А. О. Методичні матеріали до тренінгу «Інформаційно-психологічна безпека особистості». Київ, 2023. 83 с.

50. Сідун О. Ю. Сугестивність як детермінанта uzалежнених форм поведінки в юнацькому віці // Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук. 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. Київ. 2018.

51. Скабіна К. Д. Комунікаційна стратегія: теорія, етапи і практика // Соціокультурні аспекти соціальних комунікацій в епоху нових медіа: матеріали І міжвуз. студ. наук.-практ. конф. «Світові тенденції у сфері реклами і зв'язків з громадськістю: проблеми та перспективи», 11 бер. 2021 р. : тези допов. Київ: НАУ, 2021. С. 66-71.

52. Снігур Л.А. Психологія становлення громадянськості особистості. Автореф ... докт-ра психол. наук / Л.А.Снігур. К., 2005.

53. Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні: суспільно-політична література / [ред. С. Д. Максименко]. К. : Укранський центр політичного менеджменту, 2003. 512 с.

54. Степаненко В. Громадянське суспільство в Україні: проблеми інституціоналізації // Соціальні виміри суспільства. Вип. 7. К. : Ін-т соціології НАН України. 2004. – С. 320–341.

55. Федоров М. Армія дронів – народний проєкт, до якого може долучитися кожен. До нас звернулись школа Dronarium Україна, яка навчає пілотів керувати дронами. Facebook. URL: <https://www.facebook.com/mykhailofedorov.com.ua/posts/pfbid0bqppzUs34Hh1EMiZp3vBWXre4NwmujZsrpetqYnMTPA498Cz1naGVAej8obuCdgRNl?rdid=pfq6iY0da7fTOiko>.

56. Шахрай В.М. Громадянська компетентність особистості як проблема сучасного суспільства / В.М.Шахрай // Український соціум. 2008. №2(25). С.123-134.

57. Шахрай В.М. Соціальна компетентність молоді сучасного соціуму // Теоретичні та практичні проблеми економіки, освіти та прикладної лінгвістики : тези доп. X міжнарод. наук.-практ. конф. [м. Біла Церква, 19-20 вересня 2008 р.]. Біла Церква, 2008. С.182-184.

58. Шлемкевич Т. Політичні комунікації в українському інформаційному просторі. Вісник Прикарпатського університету. Серія: Політологія. 2024. № 16. С. 42–47.

59. Що таке Резерв+?, - розповідає Міністерство оборони України. Комітет з питань молоді і спорту Верховна Рада України. URL: https://komsport.rada.gov.ua/news/main_news/77416.html.

60. Юдєєва Т.В. Співвідношення сугестивності з індивідуальноособистісними характеристиками соціально дезадаптованих підлітків // Практична психологія та соціальна робота. – №1. – с. 70-74.

61. Balakireva O. M., Dmytruk D. A. Trends in civic engagement and the trust level in Ukraine. Ukrainian Society. 2020. Vol. 2020, no. 1. P. 162–185. URL: <https://doi.org/10.15407/socium2020.01.162>

62. Hansson S. Government communication. In The Routledge handbook of language and politics. Routledge. 2017.pp. 326-341.

63. Howlett M. Government communication as a policy tool: A framework for analysis. Canadian Political Science Review. 2009. № 3(2). P. 23-37.

64. Messick S., Jackson D. N. The Measurement of Authoritarian Attitudes. Educational and Psychological Measurement. 1958. Vol. 18, no. 2. P. 241–253. URL: <https://doi.org/10.1177/001316445801800202>.

65. Moser M. Комунікативні тактики та стратегії в політичному дискурсі. Філософія та політологія в контексті сучасної культури. 2020. Т. 12, № 1. С. 141–146.

66. Moss D., Warnaby G. Communications strategy? Strategy communication? Integrating different perspectives. Journal of Marketing Communications. 1998. Vol. 4, no. 3. P. 131–140.

67. Sanders K., Canel M. J. Government communication: Cases and challenges. Bloomsbury academic.2013. 224 p.

68. Toward effective government communication strategies in the era of COVID-19 / B. Hyland-Wood et al. Humanities and Social Sciences Communications. 2021. Vol. 8, no. 1. URL: <https://doi.org/10.1057/s41599-020-00701-w>.

69. Transparency or Army Aid: What Influences Trust in Local Government in Ukraine? - PeaceRep. PeaceRep. URL: <https://peacerep.org/2024/04/08/transparency-or-army-aid-what-influences-trust-in-local-government/#:~:text=In%20this%20article,%20we%20present,1>

70. Tsitsyk O. Civic activity as a guarantee of increasing the capacity of territorial communities. Visnik Nacional'nogo universitetu «Lvivska politehnika». Seria: Uridicni nauki. 2020. T. 7, № 28. С. 116–125. URL: <https://doi.org/10.23939/law2020.28.116>.

71. Very Verified: онлайн-курс з медіаграмотності. Дія.Освіта. URL: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/very-verified>

72. Warning people that they are being microtargeted fails to eliminate persuasive advantage / F. Carrella et al. Communications Psychology. 2025. Vol. 3, no. 1. URL: <https://doi.org/10.1038/s44271-025-00188-8>

ДОДАТКИ

Додаток А

Програма фокус-групового дослідження

Знайомство з респондентами

БЛОК № 1. ВСТУПНИЙ

1. **Як ви розумієте, що таке комунікаційна стратегія влади?**
(Мета: з'ясувати рівень обізнаності учасників, налаштувати їх на тему обговорення.)

2. **Як ви дізнаєтесь про рішення або дії влади?**
(Можливі уточнення: через новини, соцмережі, офіційні сайти, блогерів, особисті розмови тощо.)

3. **Які форми чи формати комунікації влади вам відомі?**
(Наприклад, офіційні заяви, брифінги, публікації у соцмережах, звернення лідерів, пресконференції, опитування, пряма взаємодія з громадянами тощо.)

4. **Які канали комунікації влади вам здаються найефективнішими? Чому?**
(Наприклад, прямі звернення, телебачення, соцмережі, чат-боти, офлайн-заходи.)

5. **Чи можете пригадати приклади комунікації влади, які вас вразили (як позитивно, так і негативно)?**
(Допоможе з'ясувати, що викликає довіру або, навпаки, недовіру у молоді.)

6. **Якими словами ви б описали стиль комунікації влади сьогодні?**
(Мета – отримати емоційні та когнітивні оцінки: відкритий/закритий, зрозумілий/складний, щирий/маніпулятивний тощо.)

БЛОК 2. КОМУНІКАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ

Почергова демонстрація кожного постера, присвяченого одній стратегії

Питання після кожного постера:

Що ви думаєте про цю стратегію? Як би ви описали цю стратегію комунікації?

Емоційне ставлення

- Які емоції та почуття вона викликає у вас?
- Що вам подобається або не подобається в цій стратегії? Чому?

Довіра

Чи викликає така стратегія у вас довіру? Чому?

Питання для подальшої побудови багатовимірної шкали:

Якщо подивитись на цю стратегію в цілому, як можна описати владу, яка реалізує дані стратегії? Опишіть прикметниками

Мотивація

Якщо влада в такий спосіб комунікує, на що це вас налаштує, до чого спонукає?

Досвід

Приклади ще можете пригадати реалізації такої стратегії?

БЛОК 3. ЗАКЛЮЧНА ЧАСТИНА

Порівняння ефективності стратегій

- Яка стратегія є найбільш привабливою? Чому?
- Яка стратегія, на вашу думку, створює найкраще відчуття довіри до влади? Чому?
 - Які стратегії, на вашу думку, можуть більше сприяти залученню громадян до формування державної політики?
 - Яка з представлених стратегій, на вашу думку, є найбільш ефективною для покращення взаємодії влади з громадянами? Чому?

Постери 4 типів комунікаційних стратегій державної влади

Рис. 1 Постер презентаційної комунікаційної стратегії влади



Стратегія №1



Канали комунікації	Цілі
<p>Теле- та радіомовлення</p> 	<p>Висвітлення і роз'яснення діяльності</p> 
<p>Пресконференції</p> 	<p>Демонстрація можливостей і компетентностей</p> 
<p>Сайт та сторінки у соціальних мережах</p> 	<p>Формування позитивного іміджу</p> 
<p>Візуалізація досягнень</p> 	

Рис. 2 Постер ідентифікаційної комунікаційної стратегії влади



Стратегія №2



	Цілі
	<p>Популяризація ідеології, спільних цінностей та ідей</p>
	<p>Формування приналежності до певної групи, країни, регіону</p>
	<p>Ототожнення зі «своїми» (героями) і протиставлення «чужим» (ворогам)</p>

Рис. 3 Постер конкурентної комунікаційної стратегії влади



ЄДИНІ НОВИНИ
РАДА

UNITED24
FUNDRAISING PLATFORM BY THE PRESIDENT OF UKRAINE

Держспецз'язку побудує систему блокування ворожого мовлення на прикордонних територіях

07.03.2024 13:34

Кабінет Міністрів України 5 березня 2024 року виділив Державній службі спеціального зв'язку та захисту інформації України 152 мільйони гривень з резервного фонду державного бюджету на роботу системи блокування трансляції програм ворожих теле- та радіоканалів на прикордонних територіях.

Система діятиме у двохти областях: Волинській, Рівненській, Житомирській, Київській, Чернігівській, Сумській, Харківській, Вінницькій та Одеській.

Реалізація проєкту дасть можливість відкрити «русский мир» з інформаційного простору України. Вплив російської пропаганди на українське населення буде зменшено, а рівень інформаційної безпеки України – зросте.

Стратегія №3

Основні механізми

- Дискредитація опонентів 
- Цензурування інформаційного простору 
- Нормативне регулювання 
- Дипломатичні сигнали 

Цілі

- Нейтралізація опонентів 
- Позиція сили у переговорах 
- Доступ до владних повноважень 

Рис. 4 Постер комунікаційної стратегії довіри



Володимир Зеленський
25 листоп. 2022 р.

Ми тут. Ми в Києві. Ми захищаємо Україну

Перед усіма органами державної влади поставлене завдання зменшити споживання електроенергії, — Прем'єр-міністр

Департамент комунікацій Секретариату Кабінету Міністрів України, сформовано 07 березня 2024 року в 10:06

Резерв+
Військово-обліковий документ
Дата народження: 24.08.1996
Промокована до: 31.12.2024

Стратегія №4

Основа стратегії


Підзвітність влади 

Активна участь громадян 

Цілі

Залучення громадськості 

Підтримка влади з боку громадськості 

Узгодженість дій законодавців з громадськістю 

Методика діагностики громадянської компетентності**(авт. Соснюк О.П., Остапенко І.В., Соснюк Є.О.)**

Інструкція: Оцініть, будь ласка, наскільки ви згодні з наведеними нижче твердженнями за такими параметрами:

- Повністю згоден
- Частково згоден
- Частково не згоден
- Повністю не згоден

Твердження:

1. За можливості намагаюсь приймати активну участь в реалізації інтересів держави та місцевих громад
2. Без знання механізмів функціонування держави і органів місцевого самоврядування у сучасних умовах не обійтись
3. Звичайна людина ніколи не зможе опанувати демократичні способи прийняття рішень, які будуть враховувати потреби окремих громадян, суспільства та держави
4. Без об'єднання зусиль громадяни ніколи не зможуть досягнути спільної мети
5. Підтримка благодійних, волонтерських та громадських організацій неодмінно призведе до покращення суспільства
6. Знання про політичний устрій та систему органів влади ніколи не допоможуть людині у її приватному житті
7. Усвідомлення інтересів держави та місцевих громад відкриває нові можливості для власних здобутків
8. Витрачати своє життя на громадянські ініціативи щодо вирішення суспільних проблем абсолютно недоцільно
9. Необхідно знати та вміти застосовувати існуючі процедури захисту власних інтересів, прав і свобод

10. Для вирішення соціальних проблем не завжди необхідна солідарність громадян
11. Захистом прав людини мають займатись професіонали, а не пересічні громадяни
12. Громадянину дійсно варто бути обізнаним щодо своїх обов'язків у межах місцевої громади та держави
13. Вважаю, що немає ніякого сенсу сумлінно виконувати громадянський обов'язок у межах місцевої громади та держави
14. Громадянська активність дозволяє людині виявляти справжні лідерські якості
15. Тиск громадян на органи державної влади завжди ефективніший ніж прагнення до співпраці з ними
16. Якщо виявляти толерантність до інших, то можна зашкодити собі
17. Люди не мають чекати на те, поки хтось інший буде займатись відстоюванням їх прав та свобод
18. Щоб бути спроможним впливати на владу, громадянину насамперед потрібно мати уявлення про власні права

**«Тест-опитувальник навіюваності» О.І. Саннікової, Ю. П. Фолі.
(модифікація Соснюка О.П.)**

Інструкція:

Перед вами опитувальник, що містить різні твердження, а також бланк для відповідей, у якому передбачено 4 варіанти відповідей стосовно них.

Ваше завдання – відповісти наскільки ви погоджуєтесь з тими іншим твердженням. Для цього прочитайте запитання та виберіть один із запропонованих варіантів відповіді: «Безумовно, так», «Швидше, так», «Швидше, ні», «Безумовно, ні»

Намагайтеся не роздумувати над відповідями занадто довго – перша відповідь, що спала вам на думку, зазвичай є найправильнішою.

Оскільки в різні періоди життя ваші відповіді на ті самі твердження могли б відрізнятись, відповідайте, виходячи з того, що є характерним для вас **саме зараз**.

Продовжуйте відповідати в такому ж порядку на всі наступні запитання, обираючи той варіант, який найбільше вам підходить.

Головна умова нашого дослідження – ваша добросовісність і щирість.

Якщо вам щось незрозуміло, будь ласка, перечитайте інструкцію ще раз.

Стимульний матеріал:

Опитувальник

1. Зазвичай мій настрій залежить від зовнішніх факторів (погода, ТБ)
2. Мені завжди приємно чути похвалу на свою адресу
3. Зазвичай про мене можна сказати, що я відкритий(а) до спілкування
4. Я завжди виконую рекомендації лікаря
5. Мені легко переймати настрій оточуючих
6. Прагну відстоювати свою думку, навіть коли більшість думає інакше
7. Часто доводиться почувати себе ошуканими(ою)
8. Мене легко спровокувати на яку-небудь дію

9. Буває так, що я залишаюсь байдужими(ою), коли оточуючі виявляють ознаки тривоги чи занепокоєння
10. Я можу проголосувати за політика з дуже низьким рейтингом
11. Люди, які мене оточують, заслуговують на довіру
12. Перегляд реклами кави чи чаю по телевізору викликає у мене бажання їх випити
13. Якщо я чимось засмучений(а), оточуючі можуть легко змінити мій настрій
14. Я можу самостійно відкрито вийти з переповненого глядацького залу
15. Мені доводилось приймати участь у лотереях або інших способах швидкого збагачення
16. Зазвичай реклама впливає на мій вибір під час покупок
17. Часто зворушлива сцена у фільмі або театрі може викликати у мене сльози
18. Мені властиво робити вчинки, які, як відомо заздалегідь, не отримають схвалення
19. Якщо несподівано дзвонять у двері, я зазвичай очікую на щось приємне
20. Реклама апетитної їжі викликає у мене бажання її скуштувати або приготувати
21. Мені часто доводиться спілкуватися з людьми формально, без емоційного залучення
22. Я буду враховувати думку оточуючих, оцінюючи незнайому людину
23. Зазвичай все нове я сприймаю з насторогою
24. Є люди, яких я можу (або хочу) наслідувати
25. Мене легко засмутити через образу або співпереживання
26. Я часто піддаюсь впливу авторитетних осіб
27. Завжди охоче приймаю корисну інформацію
28. У мене часто виникає бажання діяти під впливом книги або фільму
29. Можна сказати, що я часто відволікаюсь та хвилююсь через дрібниці

30. Я часто дослухаюсь до корисних порад знайомих
31. Більшість людей викликає у мене недовіру
32. Інколи буває, що я купую непотрібну річ лише тому, що вона привабливо виглядає
33. Мене легко засмутити
34. Мені завжди потрібна підтримка при прийнятті важливих рішень
35. Можна сказати, що я сприймаю все нове з ентузіазмом
36. Зазвичай я беру на вулиці рекламні листівки
37. Для мого щоденного спілкування привабливість жінки (якщо ви жінка) або привабливість чоловіка (якщо ви чоловік) має значення
38. Зазвичай на мої вчинки впливає поведінка оточуючих
39. Вважаю себе закритою людиною
40. Інколи кажуть, що я легко піддаєтесь впливу?

**Показники факторного аналізу стратегій за монополярними та біполярними
шкалами**

А) Аналіз оцінок презентаційної стратегії

Факторний аналіз	Фактор			Унікальність
	1	2	3	
1) Оцініть, наскільки дана стратегія вам подобається.	0.318	0.511		0.352
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою.		0.542		0.644
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру.	0.651			0.368
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.620			0.437
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			0.464	0.569
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			0.840	0.358
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною.	0.409		0.331	0.514
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою.	0.932			0.258
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою.	0.569			0.582
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною.		0.698		0.590

Статистичні фактори

Фактор	Навантаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1	2.63	26.3	26.3
2	1.44	14.4	40.7

3	1.26	12.6	53.3
Перевірки припущення			
Bartlett's Test of Sphericity			
χ^2	df	p	
486	45	<.001	

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.866
1) Оцініть, наскільки дана стратегія вам подобається.	0.901
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою.	0.846
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру.	0.873
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.	0.910
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.886
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	0.761
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною.	0.884
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою.	0.851
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою.	0.880
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною.	0.727

Факторний аналіз біполярних шкал			
	Фактор		Унікальність
	1	2	
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.776		0.448
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.550		0.505
3) Шкала «Близька — Далека»	0.415		0.654
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.547		0.658
6) Шкала «Впевнена — Обачна»			0.902
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.604		0.575
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.494		0.562
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»		0.514	0.613
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.851		0.409
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»		0.866	0.323
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»		0.598	0.482
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.560		0.489
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.339	0.375	0.606
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»		0.760	0.394

16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.414		0.750
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	0.369	0.302	0.651
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.449	0.319	0.542

Статистичні фактори

Фактор	Навантаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1	4.28	25.1	25.1
2	3.16	18.6	43.7

Перевірки припущення

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
954	136	<.001

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.896
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.883
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.910
3) Шкала «Близька — Далека»	0.901
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.934
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	0.774
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.915
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.896
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	0.904
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.838
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	0.853
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.908
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.919
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.908
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	0.920
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.896
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	0.877
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.917

Б) Аналіз оцінок ідентифікаційної стратегії

Факторний аналіз			
	Фактор		Унікальність
	1	2	
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.876		0.274
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою		0.774	0.529
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.825		0.254
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.881		0.262
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.548		0.531
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	0.602		0.561
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною		0.504	0.605
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою		0.584	0.445
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою		0.445	0.641
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною		0.645	0.513

Статистичні фактори

Фактор	Навантаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1	3.28	32.8	32.8
2	2.11	21.1	53.8

Перевірки припущення

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
658	45	<.001

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.885
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.870
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.821

3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.895		
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.906		
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.871		
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	0.889		
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	0.893		
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	0.881		
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.915		
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.903		
Факторний аналіз біполярних шкал			
	Фактор		
	1 2		
	Унікальність		
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.869		0.411
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.503	0.330	0.419
3) Шкала «Близька — Далека»	0.511		0.520
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.480		0.661
6) Шкала «Впевнена — Обачна»		0.561	0.668
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.603		0.521
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.430	0.458	0.345
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»		0.679	0.601
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.852		0.354
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»		0.818	0.396
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»		0.541	0.609
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.573		0.372
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.589		0.375
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»		0.729	0.400
16) Шкала «Спокійна — Панічна»		0.304	0.729
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	0.521		0.569
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»		0.657	0.382

Статистичні фактори

Фактор	Наватаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1	4.54	26.7	26.7

2	4.12	24.2	51.0
---	------	------	------

Перевірки припущення

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
1216	136	<.001

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.926
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.905
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.934
3) Шкала «Близька — Далека»	0.949
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.879
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	0.949
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.940
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.943
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	0.899
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.911
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	0.907
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.951
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.949
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.959
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	0.887
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.868
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	0.937
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.937

В) Аналіз оцінок конкурентної стратегії

Факторний аналіз			
	Фактор		Унікальність
	1	2	
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.831		0.291
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою »		0.595	0.677
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.872		0.224
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.888		0.242
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість		0.740	0.426
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі		0.558	0.684
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною »	0.425		0.720
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою »	0.590		0.544
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою »	0.717		0.535
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною		0.306	0.857

Статистичні фактори

Фактор	Навантаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1	3.36	33.6	33.6

2	1.44	14.4	48.0
---	------	------	------

Перевірки припущення

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
533	45	<.001

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.844
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.885
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.725
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.829
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.832
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.770
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі п	0.742
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	0.896
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	0.906
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.899
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.798

Факторний аналіз біполярних шкал			
	Фактор		Унікальність
	1	2	
1) Шкала «Демократична — Авторитарна» і	0.807		0.409
2) Шкала «Сильна — Слабка»		0.588	0.639
3) Шкала «Близька — Далека»	0.701		0.516
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.647		0.578
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»			0.897
6) Шкала «Впевнена — Обачна»			0.921
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.828		0.398
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.433	0.411	0.518
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»		0.704	0.490
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.750		0.410
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»		0.724	0.542
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.481	0.460	0.399
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.697		0.377
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.756		0.375
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»		0.679	0.468
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.535		0.557
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	0.734		0.406
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.374	0.506	0.470

Статистичні фактори

Фактор	Навантаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1			
2			

1	5.59	31.0	31.0
2	3.04	16.9	48.0

Перевірки припущення

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p

1193	153	<.001
------	-----	-------

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.877
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.892
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.833
3) Шкала «Близька — Далека»	0.930
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.862
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	0.756
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	0.558
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.879
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.872
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	0.813
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.903
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	0.710
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.919
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.940
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.877
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	0.855
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.905
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризує»	0.915
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.879

Г) Аналіз оцінок стратегії довіри

Факторний аналіз		
	Фактор	
	1	Унікальність
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.888	0.211
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.776	0.398
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.856	0.267
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.	0.885	0.217
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.724	0.475
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	0.763	0.418
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	0.706	0.502
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	0.808	0.347
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.677	0.541
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.630	0.603

Статистичні фактори

Фактор	Навантаження	% of Дисперсії	Кумулятивний %
1	6.02	60.2	60.2

Перевірки припущення		
Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
963	45	<.001

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.928
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.945
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою »	0.919
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.921
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.929
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	0.930
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі в п	0.930
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною »	0.914
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою »	0.926
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою »	0.921

10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.950
---	-------

Факторний аналіз біполярних шкал			
	Фактор		Унікальність
	1	2	
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.815		0.344
2) Шкала «Сильна — Слабка»		0.627	0.404
3) Шкала «Близька — Далека»	0.715		0.404
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.700		0.607
6) Шкала «Впевнена — Обачна»		0.427	0.709
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.675		0.519
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»		0.675	0.435
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»		0.915	0.339
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.632		0.422
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»		0.566	0.612
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.576		0.588
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»		0.532	0.453
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.822		0.283
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	0.334	0.520	0.398
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.346	0.331	0.626
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризує»	0.720		0.550
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.350	0.476	0.440

Статистичні фактори

Summary			
Фактор	SS Loadings	% of Variance	Cumulative %
1	5.15	30.3	30.3
2	3.71	21.9	52.2

Перевірки припущення

Bartlett's Test of Sphericity		
χ^2	df	p
1280	136	<.001

KMO Measure of Sampling Adequacy	
	MSA
Загалом	0.922
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	0.948
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.925
3) Шкала «Близька — Далека»	0.936
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.916
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	0.909
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	0.908
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.921
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	0.900
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.931
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	0.911
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.896
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.891
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.941
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	0.934
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.939
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризує»	0.889
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.938

Показники аналізу відмінностей у сприйнятті стратегій за шкалами
громадянської компетентності

1) Відмінності у сприйнятті презентаційної стратегії

Розподіл за шкалою Громадянська відповідальність:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	5.116	2	0.077	0.03966
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.665	2	0.717	0.00516
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	4.602	2	0.100	0.03567
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о	5.046	2	0.080	0.03912
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	2.621	2	0.270	0.02032
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	22.017	2	<.001	0.17067
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	4.158	2	0.125	0.03223
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	3.109	2	0.211	0.02410
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	1.974	2	0.373	0.01531
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	8.056	2	0.018	0.06245

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал			
		W	p
високий	низький	-2.12	0.292
високий	середній	-2.62	0.152
низький	середній	1.62	0.488

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-0.938	0.785
високий	середній	-0.798	0.839
низький	середній	0.729	0.864

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-2.27	0.242
високий	середній	-2.14	0.284
низький	середній	2.05	0.315

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о			
		W	p
високий	низький	-2.75	0.126
високий	середній	-1.64	0.479
низький	середній	2.66	0.143

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у			
--	--	--	--

		W	p
високий	низький	-1.73	0.441
високий	середній	-1.73	0.440
низький	середній	1.30	0.630

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-2.872	0.105
високий	середній	-6.377	<.001
низький	середній	0.990	0.764

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-2.49	0.184
високий	середній	-1.97	0.346
низький	середній	1.74	0.436

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-1.86	0.386
високий	середній	-1.94	0.357
низький	середній	1.30	0.629

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.67	0.463
високий	середній	-1.07	0.729
низький	середній	1.66	0.470

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p

високий	низький	-0.0511	0.999
високий	середній	-3.9451	0.015
низький	середній	-1.2741	0.640

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	1.686	2	0.430	0.01307
2) Шкала «Сильна — Слабка»	2.735	2	0.255	0.02121
3) Шкала «Близька — Далека»	1.990	2	0.370	0.01543
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	0.436	2	0.804	0.00338
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	0.270	2	0.874	0.00209
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	1.456	2	0.483	0.01128
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	1.061	2	0.588	0.00822
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	1.849	2	0.397	0.01433
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	0.226	2	0.893	0.00175
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	1.520	2	0.468	0.01178
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	4.584	2	0.101	0.03553
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.292	2	0.864	0.00226
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	1.067	2	0.587	0.00827
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	2.471	2	0.291	0.01916
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	3.589	2	0.166	0.02782
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.776	2	0.678	0.00602
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	0.574	2	0.750	0.00445
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	2.101	2	0.350	0.01628

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Шкала «Демократична — Авторитарна»			
		W	p
високий	низький	0.299	0.976
високий	середній	1.818	0.404
низький	середній	0.440	0.948

Pairwise comparisons - 2) Шкала «Сильна — Слабка»			
		W	p
високий	низький	1.132	0.703
високий	середній	2.211	0.262
низький	середній	-0.421	0.952

Pairwise comparisons - 3) Шкала «Близька — Далека»			
		W	p
високий	низький	1.78	0.421
високий	середній	1.04	0.742
низький	середній	-1.61	0.489

Pairwise comparisons - 4) Шкала «Сучасна — Зріла»			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	0.821	0.831
високий	середній	-0.371	0.963
низький	середній	-0.868	0.813

Pairwise comparisons - 5) Шкала «Емоційна — Раціональна»			
		W	p
високий	низький	-0.474	0.940
високий	середній	-0.613	0.902
низький	середній	0.356	0.966

Pairwise comparisons - 6) Шкала «Впевнена — Обачна»			
		W	p
високий	низький	0.741	0.860
високий	середній	1.644	0.476
низький	середній	-0.201	0.989

Pairwise comparisons - 7) Шкала «Відкрита — Закрита»			
		W	p
високий	низький	-0.374	0.962
високий	середній	1.415	0.577
низький	середній	0.479	0.939

Pairwise comparisons - 8) Шкала			
---------------------------------	--	--	--

«Компетентна — Дилетантська»			
		W	p
високий	низький	-1.661	0.469
високий	середній	-0.968	0.773
низький	середній	1.645	0.475

Pairwise comparisons - 9) Шкала «Послідовна — Хаотична»			
		W	p
високий	низький	0.698	0.875
високий	середній	0.257	0.982
низький	середній	-0.542	0.922

Pairwise comparisons - 10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»			
		W	p
високий	низький	1.120	0.708
високий	середній	1.514	0.533
низький	середній	-0.619	0.900

Pairwise comparisons - 11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»			
		W	p
високий	низький	2.16	0.280
високий	середній	2.51	0.177
низький	середній	-1.25	0.651

Pairwise comparisons - 12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»			
		W	p
високий	низький	0.150	0.994
високий	середній	0.757	0.854
низький	середній	0.159	0.993

Pairwise comparisons - 13) Шкала «Надійна — Сумнівна»			
		W	p
високий	низький	1.129	0.704

високий	середній	0.964	0.774
низький	середній	-1.075	0.728

Pairwise comparisons - 14) Шкала «Людяна — Байдужа»			
		W	p
високий	низький	2.19	0.268
високий	середній	1.11	0.711
низький	середній	-1.68	0.459

Pairwise comparisons - 15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»			
		W	p
високий	низький	1.433	0.569
високий	середній	2.485	0.184
низький	середній	-0.585	0.910

Pairwise comparisons - 16) Шкала «Спокійна — Панічна»			
		W	p
високий	низький	1.200	0.673
високий	середній	0.113	0.997
низький	середній	-1.245	0.653

Pairwise comparisons - 17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»			
		W	p
високий	низький	0.994	0.762
високий	середній	0.413	0.954
низький	середній	-0.966	0.774

Pairwise comparisons - 18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»			
		W	p
високий	низький	0.626	0.898
високий	середній	2.025	0.325
низький	середній	-0.163	0.993

Розподіл за шкалою Громадянські настанови:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	2.12	2	0.347	0.0164
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	2.82	2	0.244	0.0219
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	3.15	2	0.207	0.0244
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о	3.74	2	0.154	0.0290
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	10.02	2	0.007	0.0777
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	19.41	2	<.001	0.1504
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	3.09	2	0.214	0.0239
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	3.69	2	0.158	0.0286
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	3.55	2	0.169	0.0275
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	2.05	2	0.359	0.0159
1) Шкала «Демократична — Авторитарна	3.81	2	0.149	0.0295

2) Шкала «Сильна — Слабка»	7.73	2	0.021	0.0599
3) Шкала «Близька — Далека»	9.87	2	0.007	0.0765
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	3.14	2	0.208	0.0243
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	3.50	2	0.174	0.0271
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	7.63	2	0.022	0.0592
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	4.94	2	0.085	0.0383
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	4.23	2	0.121	0.0328
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	2.74	2	0.254	0.0212
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	2.95	2	0.228	0.0229
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	9.40	2	0.009	0.0728
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	7.39	2	0.025	0.0573
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	2.97	2	0.226	0.0230
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	4.60	2	0.100	0.0357
15) Шкала «Дісва — Бездіяльна»	4.81	2	0.090	0.0373
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	4.94	2	0.084	0.0383
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	3.86	2	0.145	0.0299
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	3.40	2	0.182	0.0264

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал			
		W	p
високий	низький	-1.24	0.653
високий	середній	-1.67	0.463
низький	середній	1.16	0.690

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	0.674	0.883
високий	середній	-2.182	0.271
низький	середній	-1.156	0.692

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	2.432	0.198
високий	середній	-0.387	0.960
низький	середній	-2.489	0.183

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о			
		W	p
високий	низький	2.36	0.218
високий	середній	-1.32	0.621
низький	середній	-2.42	0.201

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у			
		W	p
високий	низький	-2.46	0.190
високий	середній	-3.77	0.021
низький	середній	2.45	0.195

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-2.35	0.220
високий	середній	-5.84	<.001
низький	середній	2.16	0.279

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	1.93	0.361
високий	середній	-1.35	0.605
низький	середній	-2.21	0.261

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	2.03	0.324
високий	середній	-1.73	0.439
низький	середній	-2.14	0.285

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	2.37	0.216
високий	середній	-1.09	0.719
низький	середній	-2.46	0.190

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	1.806	0.408
високий	середній	-0.734	0.862
низький	середній	-1.946	0.354

Pairwise comparisons - 1) Шкала «Демократична — Авторитарна»			
--	--	--	--

		W	p
високий	низький	-2.01	0.331
високий	середній	1.72	0.445
низький	середній	2.29	0.238

Pairwise comparisons - 2) Шкала «Сильна — Слабка»			
		W	p
високий	низький	-2.38	0.213
високий	середній	3.12	0.071
низький	середній	2.46	0.192

Pairwise comparisons - 3) Шкала «Близка — Далека»			
		W	p
високий	низький	2.43	0.197
високий	середній	3.74	0.022
низький	середній	-2.47	0.188

Pairwise comparisons - 4) Шкала «Сучасна — Зріла»			
		W	p
високий	низький	-1.88	0.379
високий	середній	1.34	0.609
низький	середній	2.32	0.229

Pairwise comparisons - 5) Шкала «Емоційна — Рациональна»			
		W	p
високий	низький	2.39	0.208
високий	середній	-1.20	0.672
низький	середній	-2.31	0.231

Pairwise comparisons - 6) Шкала «Впевнена — Обачна»			
		W	p
високий	низький	2.46	0.191
високий	середній	3.04	0.081
низький	середній	-2.48	0.184

Pairwise comparisons - 7) Шкала «Відкрита — Закрита»			
		W	p
високий	низький	-2.27	0.242
високий	середній	2.12	0.291
низький	середній	2.37	0.215

Pairwise comparisons - 8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»			
		W	p
високий	низький	-2.33	0.226
високий	середній	1.56	0.512
низький	середній	2.57	0.164

Pairwise comparisons - 9) Шкала «Послідовна			
---	--	--	--

— Хаотична»			
		W	p
високий	низький	-2.3558	0.219
високий	середній	-0.0923	0.998
низький	середній	2.2900	0.238

Pairwise comparisons - 10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»			
		W	p
високий	низький	-2.382	0.211
високий	середній	0.300	0.976
низький	середній	2.413	0.203

Pairwise comparisons - 11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»			
		W	p
високий	низький	1.59	0.501
високий	середній	4.14	0.010
низький	середній	-1.07	0.728

Pairwise comparisons - 12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»			
		W	p
високий	низький	-1.75	0.432
високий	середній	3.33	0.048
низький	середній	2.09	0.300

Pairwise comparisons - 13) Шкала «Надійна — Сумнівна»			
		W	p
високий	низький	-2.437	0.197
високий	середній	0.152	0.994
низький	середній	2.397	0.207

Pairwise comparisons - 14) Шкала «Людяна — Байдужа»			
		W	p
високий	низький	-2.33	0.224
високий	середній	1.94	0.356
низький	середній	2.33	0.225

Pairwise comparisons - 15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»			
		W	p
високий	низький	1.281	0.637
високий	середній	2.917	0.098
низький	середній	-0.814	0.833

Pairwise comparisons - 16) Шкала «Спокійна — Панічна»			
		W	p
високий	низький	-2.24	0.254
високий	середній	2.13	0.289
низький	середній	2.39	0.208

Pairwise comparisons - 17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»			
		W	p
високий	низький	-2.20	0.267
високий	середній	1.59	0.500
низький	середній	2.35	0.221

Pairwise comparisons - 18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»			
		W	p
високий	низький	-2.25	0.250
високий	середній	1.16	0.691
низький	середній	2.41	0.205

Розподіл за шкалою Громадянські уміння:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	Mann-Whitney U	1379	0.002
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1576	0.029
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1590	0.038
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(o	Mann-Whitney U	1784	0.259
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	Mann-Whitney U	1777	0.246
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1715	0.146
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1523	0.016
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1726	0.157
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1578	0.032
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1820	0.334
1) Шкала «Демократична — Авторитарна	Mann-Whitney U	1576	0.032
2) Шкала «Сильна — Слабка»	Mann-Whitney U	1437	0.005
3) Шкала «Близька — Далека»	Mann-Whitney U	1443	0.005
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	Mann-Whitney U	1302	<.001
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	Mann-Whitney U	1623	0.057
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	Mann-Whitney U	1746	0.184
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	Mann-Whitney U	1671	0.094
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	Mann-Whitney U	1619	0.049
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	Mann-Whitney U	1849	0.418
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	Mann-Whitney U	1842	0.399
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	Mann-Whitney U	1584	0.036
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	Mann-Whitney U	1710	0.136
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	Mann-Whitney U	1719	0.146
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	Mann-Whitney U	1649	0.073
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	Mann-Whitney U	1837	0.384
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	Mann-Whitney U	1860	0.448
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	Mann-Whitney U	1766	0.224
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	Mann-Whitney U	1905	0.591

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	високий	51	4.27	4.00	1.15	0.161
	середній	79	3.58	3.00	1.161	0.131
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	51	4.55	5.00	1.12	0.157
	середній	79	4.04	4.00	1.372	0.154
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	51	3.57	4.00	1.36	0.190
	середній	79	3.06	3.00	1.234	0.139
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(o	високий	51	3.73	4.00	1.34	0.188
	середній	79	3.51	3.00	1.153	0.130

5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	високий	51	3.84	4.00	1.32	0.184
	середній	79	3.58	4.00	1.402	0.158
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	51	3.02	3.00	1.59	0.223
	середній	79	2.62	3.00	1.555	0.175
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	51	4.43	5.00	1.46	0.204
	середній	79	3.82	4.00	1.500	0.169
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	51	3.45	4.00	1.32	0.184
	середній	79	3.16	3.00	1.224	0.138
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	51	3.98	4.00	1.07	0.149
	середній	79	3.39	4.00	1.344	0.151
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	51	3.84	4.00	1.01	0.141
	середній	79	3.66	4.00	0.999	0.112
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	високий	51	1.78	2.00	1.17	0.164
	середній	79	2.30	2.00	1.453	0.163
2) Шкала «Сильна — Слабка»	високий	51	2.00	2.00	1.15	0.161
	середній	79	2.67	3.00	1.258	0.142
3) Шкала «Близька — Далека»	високий	51	2.20	2.00	1.39	0.194
	середній	79	2.86	3.00	1.318	0.148
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	високий	51	1.63	1.00	1.36	0.190
	середній	79	2.58	3.00	1.549	0.174
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	високий	51	3.00	3.00	1.55	0.217
	середній	79	3.47	3.00	1.385	0.156
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	високий	51	2.73	3.00	1.17	0.163
	середній	79	2.94	3.00	1.191	0.134
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	високий	51	2.24	2.00	1.46	0.205
	середній	79	2.61	3.00	1.463	0.165
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	високий	51	2.16	2.00	1.16	0.162
	середній	79	2.56	3.00	1.010	0.114
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	високий	51	2.37	2.00	1.56	0.219
	середній	79	2.52	3.00	1.259	0.142
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	високий	51	3.04	3.00	1.51	0.211
	середній	79	3.30	3.00	1.381	0.155
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	високий	51	1.67	1.00	1.47	0.205
	середній	79	2.15	2.00	1.424	0.160
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	високий	51	1.53	1.00	1.35	0.189
	середній	79	1.86	2.00	1.308	0.147
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	високий	51	2.61	3.00	1.43	0.200
	середній	79	3.00	3.00	1.261	0.142
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	високий	51	1.94	2.00	1.21	0.169
	середній	79	2.41	2.00	1.335	0.150
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	високий	51	2.22	2.00	1.36	0.191
	середній	79	2.39	2.00	1.159	0.130
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	високий	51	2.37	2.00	1.48	0.208
	середній	79	2.49	2.00	1.270	0.143
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризує»	високий	51	2.16	2.00	1.45	0.203
	середній	79	2.43	2.00	1.258	0.141
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	високий	51	2.16	2.00	1.24	0.173
	середній	79	2.30	2.00	1.202	0.135

Розподіл за шкалою Соціальні зв'язки:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	0.9059	2	0.636	0.00702

2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.2840	2	0.868	0.00220
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	1.3885	2	0.499	0.01076
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	2.0164	2	0.365	0.01563
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	3.7039	2	0.157	0.02871
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	4.8705	2	0.088	0.03776
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	1.8477	2	0.397	0.01432
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	0.1518	2	0.927	0.00118
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.5850	2	0.746	0.00453
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.1595	2	0.923	0.00124
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	2.0996	2	0.350	0.01628
2) Шкала «Сильна — Слабка»	0.5322	2	0.766	0.00413
3) Шкала «Близька — Далека»	5.8964	2	0.052	0.04571
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	1.5619	2	0.458	0.01211
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	0.3117	2	0.856	0.00242
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	4.9884	2	0.083	0.03867
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	1.2609	2	0.532	0.00977
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.6952	2	0.706	0.00539
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	3.0840	2	0.214	0.02391
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.4495	2	0.799	0.00348
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	0.8937	2	0.640	0.00693
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	0.0933	2	0.954	7.23e-4
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.4432	2	0.801	0.00344
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	0.4562	2	0.796	0.00354
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	1.3768	2	0.502	0.01067
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	1.4969	2	0.473	0.01160
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	3.7360	2	0.154	0.02896
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	0.8362	2	0.658	0.00648

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал			
		W	p
високий	низький	-1.139	0.700
високий	середній	-0.599	0.906
низький	середній	1.232	0.659

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-0.660	0.887
високий	середній	-0.265	0.981
низький	середній	0.724	0.866

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-1.5570	0.514
високий	середній	0.0221	1.000
низький	середній	1.7006	0.452

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о			
		W	p
високий	низький	-1.919	0.364

високий	середній	-0.530	0.926
низький	середній	1.925	0.362

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у			
		W	p
високий	низький	-2.04	0.318
високий	середній	-1.96	0.348
низький	середній	1.80	0.409

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-0.297	0.976
високий	середній	-3.115	0.071
низький	середній	-0.337	0.969

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	0.664	0.886
високий	середній	-1.669	0.465
низький	середній	-1.069	0.730

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p

високий	низький	-0.6682	0.884
високий	середній	0.0959	0.997
низький	середній	0.4811	0.938

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою

		W	p
високий	низький	-1.024	0.749
високий	середній	-0.329	0.971
низький	середній	1.024	0.749

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною

		W	p
високий	низький	0.492	0.936
високий	середній	0.280	0.979
низький	середній	-0.489	0.936

Pairwise comparisons - 1) Шкала «Демократична — Авторитарна»

		W	p
високий	низький	0.301	0.975
високий	середній	2.040	0.319
низький	середній	0.254	0.982

Pairwise comparisons - 2) Шкала «Сильна — Слабка»

		W	p
високий	низький	0.842	0.823
високий	середній	-0.519	0.929
низький	середній	-0.909	0.797

Pairwise comparisons - 3) Шкала «Близька — Далека»

		W	p
високий	низький	-1.32	0.620
високий	середній	2.90	0.101
низький	середній	2.07	0.308

Pairwise comparisons - 4) Шкала «Сучасна — Зріла»

		W	p
високий	низький	-0.954	0.779
високий	середній	1.285	0.635
низький	середній	1.317	0.621

Pairwise comparisons - 5) Шкала «Емоційна — Раціональна»

		W	p
високий	низький	0.6615	0.886
високий	середній	-0.0474	0.999
низький	середній	-0.8420	0.823

Pairwise comparisons - 6) Шкала «Впевнена — Обачна»

		W	p
високий	низький	-1.50	0.539
високий	середній	-2.89	0.102
низький	середній	1.19	0.679

Pairwise comparisons - 7) Шкала «Відкрита — Закрита»

		W	p
високий	низький	-0.0596	0.999
високий	середній	1.5135	0.533
низький	середній	0.6207	0.899

Pairwise comparisons - 8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»

		W	p
високий	низький	-0.482	0.938
високий	середній	0.904	0.799
низький	середній	0.868	0.813

Pairwise comparisons - 9) Шкала «Послідовна — Хаотична»

		W	p
високий	низький	-0.835	0.825
високий	середній	-2.420	0.201
низький	середній	0.425	0.952

Pairwise comparisons - 10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»

		W	p
високий	низький	0.8991	0.801
високий	середній	-0.0659	0.999
низький	середній	-0.9581	0.777

Pairwise comparisons - 11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»

		W	p
високий	низький	1.437	0.567
високий	середній	0.124	0.996
низький	середній	-1.266	0.644

Pairwise comparisons - 12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»

		W	p
високий	низький	0.478	0.939
високий	середній	0.249	0.983
низький	середній	-0.283	0.978

Pairwise comparisons - 13) Шкала «Надійна — Сумнівна»

		W	p
високий	низький	0.000	1.000
високий	середній	-0.916	0.794
низький	середній	-0.286	0.978

Pairwise comparisons - 14) Шкала «Людяна —

Байдужа»			
		W	p
високий	низький	0.0604	0.999
високий	середній	0.9269	0.789
низький	середній	0.3121	0.974

Pairwise comparisons - 15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»			
		W	p
високий	низький	1.201	0.673
високий	середній	1.284	0.636
низький	середній	-0.970	0.772

Pairwise comparisons - 16) Шкала «Спокійна — Панічна»			
		W	p
низький	середній	-1.293	0.631

високий	низький	-0.305	0.975
високий	середній	1.608	0.491
низький	середній	0.765	0.851

Pairwise comparisons - 17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»			
		W	p
високий	низький	1.85	0.392
високий	середній	1.97	0.346
низький	середній	-1.94	0.357

Pairwise comparisons - 18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»			
		W	p
високий	низький	0.836	0.825
високий	середній	-0.577	0.912

Розподіл за шкалою Громадянська участь:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	Mann-Whitney U	1978	0.761
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	2020	0.919
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	2027	0.950
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о	Mann-Whitney U	1793	0.228
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	Mann-Whitney U	1676	0.076
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1777	0.205
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1827	0.301
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1924	0.571
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1985	0.786
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1773	0.187
1) Шкала «Демократична — Авторитарна	Mann-Whitney U	1803	0.250
2) Шкала «Сильна — Слабка»	Mann-Whitney U	1793	0.228
3) Шкала «Близька — Далека»	Mann-Whitney U	1737	0.141
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	Mann-Whitney U	1838	0.329
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	Mann-Whitney U	2007	0.871
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	Mann-Whitney U	1805	0.247
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	Mann-Whitney U	2005	0.863
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	Mann-Whitney U	2002	0.851
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	Mann-Whitney U	1724	0.125
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	Mann-Whitney U	1934	0.605
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	Mann-Whitney U	2031	0.965
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	Mann-Whitney U	1640	0.052
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	Mann-Whitney U	1997	0.831
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	Mann-Whitney U	1901	0.497
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	Mann-Whitney U	1988	0.799
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	Mann-Whitney U	1681	0.080
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»	Mann-Whitney U	1576	0.024
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	Mann-Whitney U	1765	0.178

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	високий	53	3.81	4.00	1.35	0.185
	середній	77	3.88	4.00	1.100	0.125
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	53	4.17	5.00	1.45	0.199
	середній	77	4.29	5.00	1.191	0.136
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	53	3.26	3.00	1.47	0.202
	середній	77	3.26	3.00	1.185	0.135
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о	високий	53	3.77	4.00	1.20	0.165
	середній	77	3.47	4.00	1.242	0.141
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	високий	53	3.91	4.00	1.43	0.197
	середній	77	3.53	4.00	1.314	0.150
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	53	3.02	3.00	1.61	0.221
	середній	77	2.61	3.00	1.540	0.176
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	53	4.15	5.00	1.68	0.231
	середній	77	4.00	4.00	1.386	0.158
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	53	3.32	4.00	1.33	0.182
	середній	77	3.25	3.00	1.226	0.140
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	53	3.58	4.00	1.29	0.178
	середній	77	3.65	4.00	1.265	0.144
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	53	3.58	4.00	1.05	0.144
	середній	77	3.83	4.00	0.965	0.110
1) Шкала «Демократична — Авторитарна»	високий	53	2.28	2.00	1.47	0.202
	середній	77	1.97	2.00	1.287	0.147
2) Шкала «Сильна — Слабка»	високий	53	2.26	2.00	1.37	0.189
	середній	77	2.51	2.00	1.166	0.133
3) Шкала «Близька — Далека»	високий	53	2.81	3.00	1.49	0.205
	середній	77	2.45	2.00	1.283	0.146
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	високий	53	2.38	2.00	1.71	0.235
	середній	77	2.09	2.00	1.416	0.161
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	високий	53	3.26	3.00	1.55	0.212
	середній	77	3.30	3.00	1.415	0.161
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	високий	53	3.00	3.00	1.27	0.175
	середній	77	2.75	3.00	1.114	0.127
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	високий	53	2.45	2.00	1.47	0.203
	середній	77	2.47	3.00	1.474	0.168
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	високий	53	2.42	3.00	1.22	0.167
	середній	77	2.39	2.00	0.989	0.113
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	високий	53	2.70	3.00	1.48	0.203
	середній	77	2.30	2.00	1.298	0.148
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	високий	53	3.26	3.00	1.52	0.209
	середній	77	3.16	3.00	1.377	0.157
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	високий	53	2.00	2.00	1.54	0.212
	середній	77	1.94	2.00	1.399	0.159
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	високий	53	1.47	1.00	1.38	0.190
	середній	77	1.91	2.00	1.269	0.145
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	високий	53	2.83	3.00	1.41	0.194
	середній	77	2.86	3.00	1.295	0.148
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	високий	53	2.15	2.00	1.45	0.199
	середній	77	2.27	2.00	1.199	0.137
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	високий	53	2.32	2.00	1.36	0.186
	середній	77	2.32	2.00	1.163	0.133
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	високий	53	2.21	2.00	1.39	0.191
	середній	77	2.61	3.00	1.309	0.149
17) Шкала «Об'єднуюча —	високий	53	2.00	2.00	1.33	0.183

Поляризує»	середній	77	2.55	3.00	1.303	0.149
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	високий	53	2.11	2.00	1.37	0.188
	середній	77	2.34	2.00	1.096	0.125

Розподіл за шкалою Громадянські знання:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал	2.8104	2	0.245	0.02179
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	2.2762	2	0.320	0.01764
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.2724	2	0.873	0.00211
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о	2.8152	2	0.245	0.02182
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у	5.5431	2	0.063	0.04297
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	11.1665	2	0.004	0.08656
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	4.9823	2	0.083	0.03862
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	1.9906	2	0.370	0.01543
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.5364	2	0.765	0.00416
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.9150	2	0.633	0.00709
1) Шкала «Демократична — Авторитарна	2.8875	2	0.236	0.02238
2) Шкала «Сильна — Слабка»	3.2836	2	0.194	0.02545
3) Шкала «Близька — Далека»	9.0592	2	0.011	0.07023
4) Шкала «Сучасна — Зріла»	1.7605	2	0.415	0.01365
5) Шкала «Емоційна — Раціональна»	0.4229	2	0.809	0.00328
6) Шкала «Впевнена — Обачна»	0.4664	2	0.792	0.00362
7) Шкала «Відкрита — Закрита»	2.2003	2	0.333	0.01706
8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»	0.8639	2	0.649	0.00670
9) Шкала «Послідовна — Хаотична»	0.3868	2	0.824	0.00300
10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»	0.1068	2	0.948	8.28e-4
11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»	8.8232	2	0.012	0.06840
12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»	5.4766	2	0.065	0.04245
13) Шкала «Надійна — Сумнівна»	0.0783	2	0.962	6.07e-4
14) Шкала «Людяна — Байдужа»	2.6715	2	0.263	0.02071
15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»	8.0211	2	0.018	0.06218
16) Шкала «Спокійна — Панічна»	0.3747	2	0.829	0.00290
17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризує»	0.4686	2	0.791	0.00363
18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»	2.1162	2	0.347	0.01640

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - Оцінка стратегії №1 Монополярний диференціал			
		W	p
високий	низький	-1.304	0.627
високий	середній	-2.038	0.320
низький	середній	0.854	0.818

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-1.72	0.444
високий	середній	-1.35	0.605
низький	середній	1.37	0.597

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-0.350	0.967
високий	середній	0.611	0.902
низький	середній	0.590	0.909

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно.(о			
		W	p
високий	низький	-0.999	0.760
високий	середній	-2.211	0.262
низький	середній	0.254	0.982

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість у			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	-1.197	0.674
високий	середній	-3.167	0.065
низький	середній	0.334	0.970

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі

		W	p
високий	низький	-0.173	0.992
високий	середній	-4.708	0.003
низький	середній	-1.170	0.686

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною

		W	p
високий	низький	-1.473	0.551
високий	середній	-2.869	0.105
низький	середній	0.750	0.857

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою

		W	p
високий	низький	-0.705	0.872
високий	середній	-1.909	0.368
низький	середній	0.000	1.000

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою

		W	p
високий	низький	-1.0541	0.737
високий	середній	-0.0947	0.998
низький	середній	0.9236	0.791

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною

		W	p
високий	низький	-1.136	0.701
високий	середній	0.620	0.900
низький	середній	1.384	0.591

Pairwise comparisons - 1) Шкала «Демократична — Авторитарна»

		W	p
високий	низький	1.346	0.608
високий	середній	2.076	0.307
низький	середній	-0.679	0.881

Pairwise comparisons - 2) Шкала «Сильна — Слабка»

		W	p
високий	низький	1.050	0.738
високий	середній	2.394	0.208
низький	середній	-0.340	0.969

Pairwise comparisons - 3) Шкала «Близька — Далека»

		W	p
високий	низький	0.896	0.802
високий	середній	4.197	0.008
низький	середній	0.254	0.982

Pairwise comparisons - 4) Шкала «Сучасна — Зріла»

		W	p
високий	низький	1.037	0.744
високий	середній	1.612	0.490
низький	середній	-0.668	0.884

Pairwise comparisons - 5) Шкала «Емоційна — Раціональна»

		W	p
високий	низький	-0.371	0.963
високий	середній	-0.866	0.814
низький	середній	0.000	1.000

Pairwise comparisons - 6) Шкала «Впевнена — Обачна»

		W	p
високий	низький	0.431	0.950
високий	середній	0.888	0.805
низький	середній	-0.169	0.992

Pairwise comparisons - 7) Шкала «Відкрита — Закрита»

		W	p
високий	низький	0.868	0.813
високий	середній	1.945	0.354
низький	середній	-0.512	0.930

Pairwise comparisons - 8) Шкала «Компетентна — Дилетантська»

		W	p
високий	низький	0.832	0.827
високий	середній	-0.949	0.781
низький	середній	-1.146	0.697

Pairwise comparisons - 9) Шкала «Послідовна — Хаотична»

		W	p
високий	низький	0.822	0.830
високий	середній	-0.344	0.968
низький	середній	-0.752	0.856

Pairwise comparisons - 10) Шкала «Прозора — Маніпулятивна»

		W	p
високий	низький	-0.422	0.952
високий	середній	0.184	0.991

низький	середній	0.423	0.952
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 11) Шкала «Цілеспрямована — Безцільна»			
		W	p
високий	низький	1.542	0.520
високий	середній	3.981	0.014
низький	середній	-0.586	0.910

Pairwise comparisons - 12) Шкала «Патріотична — Зрадницька»			
		W	p
високий	низький	1.64	0.475
високий	середній	2.95	0.093
низький	середній	-1.01	0.755

Pairwise comparisons - 13) Шкала «Надійна — Сумнівна»			
		W	p
високий	низький	0.200	0.989
високий	середній	0.346	0.968
низький	середній	-0.170	0.992

Pairwise comparisons - 14) Шкала «Людяна — Байдужа»			
		W	p
високий	низький	1.301	0.628
високий	середній	1.998	0.334
низький	середній	-0.588	0.909

Pairwise comparisons - 15) Шкала «Дієва — Бездіяльна»			
		W	p
високий	низький	1.225	0.662
високий	середній	3.865	0.017
низький	середній	-0.433	0.950

Pairwise comparisons - 16) Шкала «Спокійна — Панічна»			
		W	p
високий	низький	0.848	0.820
високий	середній	0.148	0.994
низький	середній	-0.846	0.821

Pairwise comparisons - 17) Шкала «Об'єднуюча — Поляризуюча»			
		W	p
високий	низький	0.8946	0.802
високий	середній	0.0287	1.000
низький	середній	-1.1983	0.674

Pairwise comparisons - 18) Шкала «Відповідальна — Легковажна»			
		W	p
високий	низький	1.201	0.673
високий	середній	1.709	0.448
низький	середній	-0.953	0.779

2) Відмінності у сприйнятті ідентифікаційної стратегії

Розподіл за шкалою Громадянська відповідальність:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	3.58	2	0.167	0.0278
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	2.13	2	0.344	0.0165
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	4.44	2	0.108	0.0344
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	6.62	2	0.036	0.0513
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	5.62	2	0.060	0.0436
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	11.76	2	0.003	0.0912
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	5.20	2	0.074	0.0403
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	6.42	2	0.040	0.0497
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	5.86	2	0.053	0.0454
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	4.41	2	0.110	0.0342

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-1.451	0.561
високий	середній	-2.435	0.197
низький	середній	0.852	0.819

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-1.409	0.579
високий	середній	-1.753	0.430
низький	середній	0.798	0.839

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-1.890	0.375
високий	середній	-2.652	0.146
низький	середній	0.851	0.819

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-1.81	0.407
високий	середній	-3.39	0.044
низький	середній	1.01	0.754

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-1.277	0.639
високий	середній	-3.254	0.056
низький	середній	0.578	0.912

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-2.77	0.122
високий	середній	-4.25	0.007
низький	середній	2.05	0.315

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-1.816	0.404
високий	середній	-3.018	0.083
низький	середній	0.376	0.962

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-1.559	0.513
високий	середній	-3.428	0.041
низький	середній	0.679	0.881

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.651	0.473
високий	середній	-3.248	0.056
низький	середній	0.509	0.931

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-1.94	0.356
високий	середній	-2.55	0.168
низький	середній	1.14	0.699

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	2.238	2	0.327	0.01735
2) Шкала "Сильна — Слабка"	3.162	2	0.206	0.02451
3) Шкала "Близька — Далека"	5.322	2	0.070	0.04126
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	0.193	2	0.908	0.00150
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	2.930	2	0.231	0.02271
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	5.874	2	0.053	0.04554
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	3.928	2	0.140	0.03045
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	15.523	2	<.001	0.12034
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	6.377	2	0.041	0.04943
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	7.318	2	0.026	0.05673
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	6.963	2	0.031	0.05397
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	4.399	2	0.111	0.03410
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	1.138	2	0.566	0.00882
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	4.142	2	0.126	0.03211
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	2.585	2	0.275	0.02004

16) Шкала "Спокійна — Панічна"	3.107	2	0.211	0.02409
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"	0.372	2	0.830	0.00288
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	3.836	2	0.147	0.02974

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	1.243	0.654
високий	середній	1.874	0.381
низький	середній	-0.770	0.849

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	1.102	0.716
високий	середній	2.420	0.201
низький	середній	-0.278	0.979

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	1.620	0.486
високий	середній	3.031	0.081
низький	середній	-0.917	0.793

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	-0.619	0.900
високий	середній	-0.248	0.983
низький	середній	0.516	0.929

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"			
		W	p
високий	низький	2.013	0.329
високий	середній	-0.697	0.875
низький	середній	-2.491	0.183

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	1.64	0.477
високий	середній	3.30	0.051
низький	середній	0.00	1.000

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	1.101	0.716
високий	середній	2.712	0.134
низький	середній	-0.480	0.939

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	0.376	0.962
високий	середній	5.485	<.001
низький	середній	1.715	0.446

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	2.42	0.201
високий	середній	2.91	0.099
низький	середній	-1.78	0.418

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	1.3087	0.624
високий	середній	3.7687	0.021
низький	середній	0.0795	0.998

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.904	0.370
високий	середній	3.531	0.034
низький	середній	-0.515	0.930

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	2.018	0.327
високий	середній	2.586	0.160
низький	середній	-0.965	0.774

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	1.300	0.628
високий	середній	0.992	0.763
низький	середній	-0.973	0.771

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	1.074	0.728
високий	середній	2.814	0.115
низький	середній	-0.178	0.991

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p

високий	низький	-0.0504	0.999
високий	середній	2.2339	0.255
низький	середній	0.7154	0.869

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	1.236	0.657
високий	середній	2.354	0.219
низький	середній	-0.421	0.952

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	0.645	0.892
високий	середній	0.625	0.898
низький	середній	-0.552	0.920

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	1.154	0.693
високий	середній	2.683	0.140
низький	середній	-0.220	0.987

Розподіл за шкалою Громадянські настанови:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	17.96	2	<.001	0.1392
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	7.23	2	0.027	0.0560
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	17.12	2	<.001	0.1327
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	16.64	2	<.001	0.1290
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	13.19	2	0.001	0.1023
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	25.69	2	<.001	0.1991
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	10.48	2	0.005	0.0812
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	12.17	2	0.002	0.0943
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	8.19	2	0.017	0.0635
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	12.05	2	0.002	0.0934
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	7.37	2	0.025	0.0571
2) Шкала "Сильна — Слабка"	19.22	2	<.001	0.1490
3) Шкала "Близька — Далека"	22.26	2	<.001	0.1725
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	5.20	2	0.074	0.0403
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	2.49	2	0.288	0.0193
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	9.45	2	0.009	0.0732
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	6.81	2	0.033	0.0528
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	20.70	2	<.001	0.1604
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	9.65	2	0.008	0.0748
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	11.61	2	0.003	0.0900
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	21.97	2	<.001	0.1703
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	13.65	2	0.001	0.1058
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	10.71	2	0.005	0.0830
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	20.28	2	<.001	0.1572
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	14.22	2	<.001	0.1103
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	10.80	2	0.005	0.0837
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"	8.34	2	0.015	0.0646
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	15.88	2	<.001	0.1231

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-2.49	0.184
високий	середній	-5.51	<.001

низький	середній	2.44	0.196
---------	----------	------	-------

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	1.72	0.443
високий	середній	-3.29	0.052

низький	середній	-2.09	0.300
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру

		W	p
високий	низький	-2.49	0.182
високий	середній	-5.37	<.001
низький	середній	2.32	0.228

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно

		W	p
високий	низький	-2.49	0.183
високий	середній	-5.25	<.001
низький	середній	2.47	0.188

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість

		W	p
високий	низький	-2.50	0.181
високий	середній	-4.55	0.004
низький	середній	2.39	0.208

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі

		W	p
високий	низький	0.00	1.000
високий	середній	-7.10	<.001
низький	середній	-1.64	0.479

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною

		W	p
високий	низький	1.95	0.352
високий	середній	-4.11	0.010
низький	середній	-2.17	0.276

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою

		W	p
високий	низький	2.25	0.250
високий	середній	-4.41	0.005
низький	середній	-2.28	0.240

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою

		W	p
високий	низький	2.28	0.241
високий	середній	-3.31	0.050
низький	середній	-2.40	0.206

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною

		W	p
високий	низький	-2.49	0.183

високий	середній	-4.27	0.007
низький	середній	2.48	0.185

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"

		W	p
високий	низький	-2.04	0.318
високий	середній	3.23	0.059
низький	середній	2.16	0.279

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"

		W	p
високий	низький	-2.08	0.307
високий	середній	5.84	<.001
низький	середній	2.32	0.229

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"

		W	p
високий	низький	2.44	0.195
високий	середній	6.26	<.001
низький	середній	-2.42	0.202

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"

		W	p
високий	низький	-1.95	0.351
високий	середній	2.47	0.189
низький	середній	2.21	0.263

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"

		W	p
високий	низький	-2.227	0.257
високий	середній	-0.149	0.994
низький	середній	2.196	0.267

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"

		W	p
високий	низький	-2.24	0.251
високий	середній	3.70	0.024
низький	середній	2.37	0.216

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"

		W	p
високий	низький	-2.17	0.275
високий	середній	2.91	0.099
низький	середній	2.37	0.214

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"

		W	p
--	--	---	---

високий	низький	-1.13	0.704
високий	середній	6.25	<.001
низький	середній	2.02	0.327

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	2.47	0.187
високий	середній	3.67	0.026
низький	середній	-2.40	0.205

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	-2.35	0.219
високий	середній	4.21	0.008
низький	середній	2.45	0.194

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	-1.59	0.498
високий	середній	6.39	<.001
низький	середній	2.12	0.291

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	-1.18	0.682
високий	середній	5.03	0.001
низький	середній	1.68	0.460

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	-1.40	0.583
високий	середній	4.34	0.006

низький	середній	1.86	0.388
---------	----------	------	-------

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	-1.94	0.356
високий	середній	6.03	<.001
низький	середній	2.32	0.230

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	-2.02	0.325
високий	середній	4.88	0.002
низький	середній	2.37	0.216

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	2.51	0.178
високий	середній	3.96	0.014
низький	середній	-2.45	0.193

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"			
		W	p
високий	низький	-1.97	0.345
високий	середній	3.58	0.031
низький	середній	2.04	0.320

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	-0.711	0.870
високий	середній	5.466	<.001
низький	середній	1.924	0.362

Розподіл за шкалою Громадянські уміння та навички:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	1878	0.506
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1888	0.536
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1954	0.769
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	1978	0.859
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	1790	0.273
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1855	0.440
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1612	0.050
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1738	0.175
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1689	0.106
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1965	0.808
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	1838	0.391
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	1727	0.160

3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	1601	0.044
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	1838	0.392
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	1683	0.108
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	1612	0.050
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	1510	0.013
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	1452	0.006
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	1829	0.365
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	1858	0.448
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	1676	0.098
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	1482	0.007
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	2008	0.977
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	1573	0.032
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	1635	0.063
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	2015	1.000
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	Mann-Whitney U	2010	0.985
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	1593	0.038
Примечание. $\mu_{\text{високий}} \neq \mu_{\text{середній}}$			

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	високий	51	3.843	4.00	1.57	0.219
	середній	79	3.73	4.00	1.42	0.160
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	51	4.471	5.00	1.39	0.195
	середній	79	4.32	5.00	1.44	0.162
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	51	3.588	4.00	1.55	0.217
	середній	79	3.57	4.00	1.40	0.158
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	високий	51	3.961	4.00	1.46	0.204
	середній	79	3.94	4.00	1.41	0.158
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	високий	51	3.588	4.00	1.56	0.219
	середній	79	3.90	4.00	1.37	0.155
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	51	3.431	3.00	1.60	0.224
	середній	79	3.19	3.00	1.66	0.187
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	51	4.412	5.00	1.17	0.164
	середній	79	3.87	4.00	1.50	0.168
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	51	4.020	4.00	1.29	0.180
	середній	79	3.73	4.00	1.35	0.151
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	51	3.882	4.00	1.18	0.165
	середній	79	3.56	4.00	1.21	0.136
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	51	3.588	4.00	1.28	0.180
	середній	79	3.72	4.00	1.24	0.139
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	51	2.176	2.00	1.55	0.216
	середній	79	2.41	3.00	1.51	0.170
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	51	1.882	2.00	1.35	0.189
	середній	79	2.20	2.00	1.32	0.149
3) Шкала "Близька — Далека"	високий	51	1.941	2.00	1.61	0.225
	середній	79	2.38	2.00	1.37	0.154
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	51	2.275	2.00	1.55	0.217
	середній	79	2.51	3.00	1.62	0.182
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	51	2.412	2.00	1.65	0.231
	середній	79	2.80	3.00	1.51	0.170
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	51	2.078	2.00	1.35	0.190
	середній	79	2.54	2.00	1.31	0.147
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	високий	51	2.137	2.00	1.25	0.175
	середній	79	2.70	3.00	1.39	0.156
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	51	2.020	2.00	1.45	0.203

9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	середній	79	2.61	3.00	1.29	0.145
	високий	51	2.294	2.00	1.38	0.193
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	середній	79	2.47	3.00	1.33	0.149
	високий	51	2.902	3.00	1.60	0.224
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	середній	79	3.04	3.00	1.45	0.164
	високий	51	1.353	1.00	1.38	0.194
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	середній	79	1.73	2.00	1.43	0.161
	високий	51	0.765	0.00	1.07	0.150
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	середній	79	1.43	1.00	1.44	0.162
	високий	51	2.569	2.00	1.63	0.228
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	середній	79	2.47	3.00	1.39	0.157
	високий	51	1.824	2.00	1.51	0.211
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	середній	79	2.33	2.00	1.41	0.159
	високий	51	1.804	2.00	1.39	0.194
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	середній	79	2.16	2.00	1.34	0.151
	високий	51	2.647	3.00	1.37	0.192
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	середній	79	2.59	3.00	1.26	0.141
	високий	51	2.314	2.00	1.78	0.250
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	середній	79	2.32	2.00	1.77	0.199
	високий	51	1.784	2.00	1.22	0.171
	середній	79	2.25	2.00	1.26	0.141

Розподіл за шкалою Соціальні зв'язки:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	1.7083	2	0.426	0.01324
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.1930	2	0.908	0.00150
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	0.6923	2	0.707	0.00537
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.5060	2	0.776	0.00392
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.0617	2	0.970	4.78e-4
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	1.9422	2	0.379	0.01506
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	1.6698	2	0.434	0.01294
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	1.6135	2	0.446	0.01251
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.9837	2	0.612	0.00763
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	2.2772	2	0.320	0.01765
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	2.9607	2	0.228	0.02295
2) Шкала "Сильна — Слабка"	2.2232	2	0.329	0.01723
3) Шкала "Близька — Далека"	5.4590	2	0.065	0.04232
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	0.2700	2	0.874	0.00209
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	1.1951	2	0.550	0.00926
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	6.3511	2	0.042	0.04923
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	2.8980	2	0.235	0.02247
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	5.6581	2	0.059	0.04386
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	3.9783	2	0.137	0.03084
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	3.0513	2	0.217	0.02365
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	11.9385	2	0.003	0.09255
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	1.1778	2	0.555	0.00913
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	0.9479	2	0.623	0.00735
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	5.4525	2	0.065	0.04227
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	4.2019	2	0.122	0.03257
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	0.3475	2	0.841	0.00269

17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	5.6513	2	0.059	0.04381
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	3.3978	2	0.183	0.02634

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-1.262	0.645
високий	середній	-1.549	0.517
низький	середній	0.873	0.811

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	0.543	0.922
високий	середній	-0.338	0.969
низький	середній	-0.510	0.931

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-1.084	0.724
високий	середній	-0.744	0.859
низький	середній	0.816	0.833

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-0.3595	0.965
високий	середній	-0.9925	0.763
низький	середній	-0.0282	1.000

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-0.121	0.996
високий	середній	-0.311	0.974
низький	середній	-0.254	0.982

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-0.835	0.825
високий	середній	-1.919	0.364
низький	середній	0.169	0.992

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-1.44	0.565
високий	середній	-1.29	0.631
низький	середній	1.21	0.669

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки			
--	--	--	--

дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-0.185	0.991
високий	середній	-1.785	0.417
низький	середній	-0.282	0.978

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.284	0.636
високий	середній	-0.787	0.843
низький	середній	1.090	0.721

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-1.136	0.701
високий	середній	-1.875	0.381
низький	середній	0.973	0.771

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	1.91	0.369
високий	середній	1.73	0.438
низький	середній	-1.60	0.496

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	0.180	0.991
високий	середній	2.108	0.296
низький	середній	0.197	0.989

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	1.442	0.565
високий	середній	3.144	0.067
низький	середній	-0.788	0.843

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	0.474	0.940
високий	середній	-0.480	0.939
низький	середній	-0.589	0.909

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"			
		W	p
високий	низький	1.063	0.733

високий	середній	-0.594	0.907
низький	середній	-1.581	0.503

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	0.301	0.975
високий	середній	3.524	0.034
низький	середній	0.733	0.863

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	1.83	0.397
високий	середній	1.63	0.483
низький	середній	-1.76	0.427

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	1.450	0.561
високий	середній	3.242	0.057
низький	середній	-0.544	0.922

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	1.261	0.646
високий	середній	2.684	0.139
низький	середній	-0.651	0.890

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	1.25	0.652
високий	середній	2.18	0.273
низький	середній	-1.15	0.693

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.729	0.440
високий	середній	4.806	0.002
низький	середній	-0.338	0.969

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p

високий	низький	0.626	0.898
високий	середній	1.501	0.538
низький	середній	-0.116	0.996

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	-0.181	0.991
високий	середній	1.264	0.644
низький	середній	0.677	0.882

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	2.10	0.299
високий	середній	2.71	0.135
низький	середній	-1.80	0.412

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	0.794	0.841
високий	середній	2.877	0.104
низький	середній	0.227	0.986

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	0.549	0.920
високий	середній	0.664	0.886
низький	середній	-0.483	0.938

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"			
		W	p
високий	низький	1.198	0.674
високий	середній	3.278	0.053
низький	середній	-0.506	0.932

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	1.50	0.537
високий	середній	2.30	0.234
низький	середній	-1.08	0.727

Розподіл за шкалою Громадянська участь:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	1650	0.059

2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1982	0.776
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1760	0.173
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	1791	0.227
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	1730	0.133
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1563	0.021
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1653	0.061
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1631	0.046
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1824	0.286
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1878	0.428
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	1743	0.151
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	1607	0.035
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	1724	0.125
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	1763	0.182
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	2026	0.944
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	1877	0.429
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	1523	0.012
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	1406	0.002
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	1677	0.077
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	1469	0.006
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	1382	0.001
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	1704	0.093
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	1627	0.045
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	1463	0.005
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	1350	<.001
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	1587	0.026
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	Mann-Whitney U	1575	0.025
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	1545	0.016
Примечание. $\mu_{\text{високий}} \neq \mu_{\text{середній}}$			

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	високий	53	4.075	4.00	1.41	0.194
	середній	77	3.57	4.00	1.49	0.170
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	53	4.396	5.00	1.47	0.202
	середній	77	4.36	5.00	1.39	0.158
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	53	3.774	4.00	1.41	0.194
	середній	77	3.44	4.00	1.48	0.169
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	високий	53	4.132	4.00	1.33	0.183
	середній	77	3.82	4.00	1.48	0.168
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	високий	53	3.962	4.00	1.47	0.202
	середній	77	3.65	4.00	1.44	0.164
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	53	3.717	4.00	1.59	0.218
	середній	77	2.99	3.00	1.62	0.184
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	53	4.377	5.00	1.29	0.177
	середній	77	3.88	4.00	1.44	0.164
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	53	4.151	4.00	1.18	0.163
	середній	77	3.64	4.00	1.39	0.158
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	53	3.830	4.00	1.10	0.152
	середній	77	3.58	4.00	1.26	0.144
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	53	3.717	4.00	1.50	0.206
	середній	77	3.64	4.00	1.06	0.121
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	53	2.075	2.00	1.47	0.201
	середній	77	2.48	3.00	1.54	0.176
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	53	1.774	2.00	1.25	0.172
	середній	77	2.29	2.00	1.37	0.156

3) Шкала "Близька — Далека"	високий	53	1.981	2.00	1.38	0.190
	середній	77	2.36	2.00	1.53	0.174
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	53	2.189	2.00	1.70	0.233
	середній	77	2.57	3.00	1.50	0.171
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	53	2.698	2.00	1.59	0.218
	середній	77	2.61	3.00	1.57	0.179
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	53	2.245	2.00	1.52	0.209
	середній	77	2.44	2.00	1.21	0.138
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	високий	53	2.132	2.00	1.35	0.185
	середній	77	2.71	3.00	1.33	0.151
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	53	1.943	2.00	1.42	0.195
	середній	77	2.68	3.00	1.27	0.145
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	високий	53	2.170	2.00	1.53	0.210
	середній	77	2.56	3.00	1.19	0.135
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	53	2.566	2.00	1.43	0.197
	середній	77	3.27	3.00	1.50	0.171
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	53	1.094	1.00	1.11	0.153
	середній	77	1.92	2.00	1.51	0.172
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	53	0.943	0.00	1.26	0.173
	середній	77	1.32	1.00	1.38	0.157
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	53	2.189	2.00	1.36	0.187
	середній	77	2.73	3.00	1.54	0.175
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	53	1.698	2.00	1.28	0.176
	середній	77	2.43	2.00	1.52	0.173
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	високий	53	1.547	1.00	1.17	0.161
	середній	77	2.35	2.00	1.40	0.160
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	високий	53	2.283	3.00	1.46	0.200
	середній	77	2.84	3.00	1.12	0.128
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	високий	53	1.887	1.00	1.68	0.231
	середній	77	2.61	3.00	1.78	0.203
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	53	1.736	1.00	1.21	0.166
	середній	77	2.30	2.00	1.25	0.142

Розподіл за шкалою Громадські знання:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis					
	χ^2	df	p	ε^2	
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	2.399	2	0.301	0.01860	
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	5.995	2	0.050	0.04647	
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	3.703	2	0.157	0.02870	
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	3.086	2	0.214	0.02392	
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	3.956	2	0.138	0.03067	
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	3.125	2	0.210	0.02422	
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	5.089	2	0.079	0.03945	
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	3.331	2	0.189	0.02582	
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	3.454	2	0.178	0.02677	
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	6.170	2	0.046	0.04783	
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	1.278	2	0.528	0.00990	
2) Шкала "Сильна — Слабка"	4.445	2	0.108	0.03445	
3) Шкала "Близька — Далека"	4.549	2	0.103	0.03526	
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	0.155	2	0.925	0.00120	
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	0.994	2	0.608	0.00770	

6) Шкала "Впевнена — Обачна"	4.884	2	0.087	0.03786
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	2.948	2	0.229	0.02285
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	5.066	2	0.079	0.03927
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	6.815	2	0.033	0.05283
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	1.408	2	0.495	0.01091
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	15.715	2	<.001	0.12183
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	16.549	2	<.001	0.12829
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	0.555	2	0.758	0.00430
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	2.952	2	0.229	0.02288
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	3.466	2	0.177	0.02687
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	1.247	2	0.536	0.00967
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	3.078	2	0.215	0.02386
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	4.997	2	0.082	0.03874

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-1.091	0.721
високий	середній	-1.948	0.353
низький	середній	0.674	0.883

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-1.78	0.418
високий	середній	-3.06	0.077
низький	середній	1.00	0.759

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-1.071	0.729
високий	середній	-2.559	0.167
низький	середній	0.333	0.970

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-1.37	0.598
високий	середній	-2.13	0.290
низький	середній	1.02	0.753

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-1.218	0.665
високий	середній	-2.590	0.159
низький	середній	0.674	0.883

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-0.5184	0.929
високий	середній	-2.4658	0.189

низький	середній	-0.0842	0.998
---------	----------	---------	-------

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-1.467	0.553
високий	середній	-2.912	0.099
низький	середній	0.667	0.885

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-1.455	0.559
високий	середній	-2.238	0.253
низький	середній	0.587	0.910

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.292	0.632
високий	середній	-2.355	0.219
низький	середній	0.686	0.879

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-1.228	0.661
високий	середній	-3.350	0.047
низький	середній	0.341	0.969

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	0.789	0.843
високий	середній	1.429	0.570
низький	середній	-0.428	0.951

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p

високий	низький	1.317	0.621
високий	середній	2.731	0.130
низький	середній	-0.763	0.852

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	1.091	0.721
високий	середній	2.851	0.108
низький	середній	-0.680	0.881

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	0.4929	0.935
високий	середній	-0.0284	1.000
низький	середній	-0.7724	0.849

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Рациональна"			
		W	p
високий	низький	0.568	0.915
високий	середній	1.321	0.619
низький	середній	-0.171	0.992

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	0.968	0.773
високий	середній	3.014	0.084
низький	середній	-0.339	0.969

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	0.897	0.801
високий	середній	2.294	0.236
низький	середній	-0.425	0.952

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	0.998	0.760
високий	середній	3.065	0.077
низький	середній	-0.263	0.981

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	1.046	0.740
високий	середній	3.587	0.030
низький	середній	-0.169	0.992

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
--	--	--	--

		W	p
високий	низький	0.247	0.983
високий	середній	1.663	0.468
низький	середній	0.429	0.951

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.910	0.367
високий	середній	5.359	<.001
низький	середній	-0.839	0.824

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	2.14	0.285
високий	середній	5.45	<.001
низький	середній	-1.26	0.647

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	0.768	0.850
високий	середній	0.739	0.860
низький	середній	-0.682	0.880

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	1.214	0.667
високий	середній	2.158	0.279
низький	середній	-0.754	0.855

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	1.45	0.562
високий	середній	2.25	0.249
низький	середній	-1.11	0.714

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	0.576	0.913
високий	середній	1.495	0.541
низький	середній	-0.255	0.982

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"			
		W	p
високий	низький	0.789	0.843
високий	середній	2.379	0.212
низький	середній	-0.510	0.931

Pairwise comparisons - 18) Шкала			
----------------------------------	--	--	--

"Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	1.301	0.628

високий	середній	2.924	0.097
низький	середній	-0.938	0.785

3) Відмінності у сприйнятті конкурентної стратегії

Розподіл за шкалою Громадянська відповідальність:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.9667	2	0.617	0.00749
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	9.8317	2	0.007	0.07621
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	2.0350	2	0.361	0.01578
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	3.2524	2	0.197	0.02521
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	5.5544	2	0.062	0.04306
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	8.6911	2	0.013	0.06737
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	0.5205	2	0.771	0.00403
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	1.3442	2	0.511	0.01042
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	3.2488	2	0.197	0.02518
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.0337	2	0.983	2.61e-4

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-0.867	0.813
високий	середній	0.758	0.854
низький	середній	1.373	0.596

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	0.149	0.994
високий	середній	-4.285	0.007
низький	середній	-1.736	0.437

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-1.19	0.676
високий	середній	1.38	0.592
низький	середній	1.67	0.465

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-1.49	0.541
високий	середній	1.80	0.412
низький	середній	2.03	0.322

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	1.07	0.731
високий	середній	-2.83	0.113
низький	середній	-2.23	0.255

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-2.35	0.221
високий	середній	-3.75	0.022
низький	середній	1.41	0.581

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-0.372	0.963
високий	середній	0.900	0.800
низький	середній	0.576	0.913

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-0.521	0.928
високий	середній	1.329	0.615
низький	середній	1.231	0.659

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки			
--	--	--	--

дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.10	0.719
високий	середній	2.09	0.302
низький	середній	1.72	0.444

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-0.178	0.991
високий	середній	0.175	0.992
низький	середній	0.201	0.989

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	2.091	2	0.351	0.01621
2) Шкала "Сильна — Слабка"	0.433	2	0.805	0.00336
3) Шкала "Близька — Далека"	5.575	2	0.062	0.04322
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	2.496	2	0.287	0.01935
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	0.454	2	0.797	0.00352
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	1.006	2	0.605	0.00780
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	4.668	2	0.097	0.03619
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	0.163	2	0.922	0.00126
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	1.141	2	0.565	0.00885
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	0.495	2	0.781	0.00384
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	3.127	2	0.209	0.02424
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	0.654	2	0.721	0.00507
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	2.407	2	0.300	0.01866
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	1.763	2	0.414	0.01367
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	0.566	2	0.753	0.00439
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	0.784	2	0.676	0.00607
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	4.567	2	0.102	0.03540
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	1.581	2	0.454	0.01226

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	0.299	0.976
високий	середній	-1.916	0.365
низький	середній	-0.993	0.762

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	0.372	0.963
високий	середній	0.894	0.803
низький	середній	-0.199	0.989

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	1.22	0.664
високий	середній	-2.87	0.106
низький	середній	-2.08	0.306

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	0.0250	1.000
високий	середній	-2.2248	0.257
низький	середній	-0.5364	0.924

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"			
		W	p
високий	низький	0.0497	0.999
високий	середній	-0.9248	0.790
низький	середній	-0.3553	0.966

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	-1.3516	0.605
високий	середній	0.0809	0.998
низький	середній	1.4296	0.570

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	0.946	0.782
високий	середній	-2.670	0.142
низький	середній	-1.858	0.388

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	0.575	0.913
високий	середній	0.138	0.995
низький	середній	-0.521	0.928

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	-1.466	0.554
високий	середній	-0.362	0.965
низький	середній	1.430	0.570

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	0.673	0.883
високий	середній	-0.628	0.897
низький	середній	-0.836	0.825

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	0.651	0.890
високий	середній	2.480	0.186
низький	середній	-0.505	0.932

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	0.199	0.989
високий	середній	-1.100	0.717
низький	середній	-0.438	0.949

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p

високий	низький	0.498	0.934
високий	середній	-1.955	0.350
низький	середній	-1.313	0.622

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	1.07	0.730
високий	середній	-1.27	0.640
низький	середній	-1.59	0.500

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	0.980	0.768
високий	середній	0.322	0.972
низький	середній	-1.025	0.749

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	0.474	0.940
високий	середній	-1.004	0.758
низький	середній	-0.924	0.791

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"			
		W	p
високий	низький	0.547	0.921
високий	середній	-2.752	0.126
низький	середній	-1.690	0.456

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	-0.229	0.986
високий	середній	-1.722	0.443
низький	середній	-0.675	0.882

Розподіл за шкалою Громадянські настанови:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.258	2	0.879	0.00200
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	3.096	2	0.213	0.02400
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	1.010	2	0.604	0.00783
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.503	2	0.778	0.00390
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	11.097	2	0.004	0.08603
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	4.954	2	0.084	0.03840
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	5.363	2	0.068	0.04157
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	1.143	2	0.565	0.00886
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	0.795	2	0.672	0.00616
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	3.018	2	0.221	0.02340

1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	3.536	2	0.171	0.02741
2) Шкала "Сильна — Слабка"	3.925	2	0.141	0.03042
3) Шкала "Близька — Далека"	3.390	2	0.184	0.02628
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	6.194	2	0.045	0.04801
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	2.874	2	0.238	0.02228
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	3.062	2	0.216	0.02373
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	7.671	2	0.022	0.05947
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	3.585	2	0.167	0.02779
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	2.871	2	0.238	0.02226
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	2.391	2	0.303	0.01853
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	4.046	2	0.132	0.03136
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	0.824	2	0.662	0.00639
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	0.951	2	0.622	0.00737
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	0.814	2	0.666	0.00631
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	0.725	2	0.696	0.00562
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	3.129	2	0.209	0.02425
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	1.658	2	0.437	0.01285
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	1.047	2	0.592	0.00812

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	0.6917	0.877
високий	середній	-0.0918	0.998
низький	середній	-0.7234	0.866

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-2.18	0.270
високий	середній	-1.38	0.592
низький	середній	1.93	0.359

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	1.117	0.710
високий	середній	1.055	0.736
низький	середній	-0.761	0.853

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	1.008	0.756
високий	середній	0.319	0.972
низький	середній	-0.881	0.808

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	2.08	0.305
високий	середній	-4.16	0.009
низький	середній	-2.39	0.209

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	0.153	0.994
високий	середній	-3.115	0.071
низький	середній	-0.719	0.867

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	1.35	0.607
високий	середній	3.02	0.083
низький	середній	-1.26	0.644

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-0.651	0.890
високий	середній	-1.402	0.583
низький	середній	0.495	0.935

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	0.0384	1.000
високий	середній	1.2519	0.650
низький	середній	0.2649	0.981

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	2.415	0.202
високий	середній	-0.204	0.989
низький	середній	-2.445	0.195

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	-1.89	0.374
високий	середній	-1.92	0.362
низький	середній	1.78	0.418

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	-2.27	0.244
високий	середній	1.54	0.523
низький	середній	2.40	0.207

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	0.0386	1.000
високий	середній	-2.5549	0.167
низький	середній	-0.8021	0.838

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	-2.13	0.289
високий	середній	-2.80	0.117
низький	середній	2.17	0.276

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"			
		W	p
високий	низький	2.304	0.233
високий	середній	0.687	0.878
низький	середній	-2.259	0.247

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	2.391	0.209
високий	середній	-0.550	0.920
низький	середній	-2.400	0.206

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	2.04	0.319
високий	середній	-3.28	0.053
низький	середній	-2.26	0.245

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	-1.90	0.373
високий	середній	1.72	0.445
низький	середній	2.18	0.271

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	-2.344	0.222
високий	середній	0.364	0.964
низький	середній	2.363	0.217

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	-2.083	0.304
високий	середній	-0.784	0.844
низький	середній	1.970	0.345

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	-2.06	0.311
високий	середній	1.87	0.384
низький	середній	2.22	0.260

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	-0.926	0.790
високий	середній	0.801	0.838
низький	середній	1.064	0.732

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	0.0772	0.998
високий	середній	-1.3513	0.605
низький	середній	-0.4176	0.953

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	-0.814	0.833
високий	середній	-1.106	0.714
низький	середній	0.419	0.953

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	0.660	0.887
високий	середній	1.054	0.737
низький	середній	-0.499	0.934

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	-2.444	0.195
високий	середній	0.466	0.942

низький	середній	2.436	0.197
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Полярizuюча"			
		W	p
високий	низький	-1.038	0.743
високий	середній	-1.615	0.488
низький	середній	0.611	0.902

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	-1.165	0.688
високий	середній	0.432	0.950
низький	середній	1.578	0.504

Розподіл за шкалою Соціальні зв'язки:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	1841	0.398
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1932	0.691
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1699	0.124
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	1626	0.057
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	1908	0.606
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1882	0.521
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1845	0.410
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1707	0.135
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1773	0.242
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1873	0.485
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	1576	0.033
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	1686	0.110
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	1736	0.175
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	1961	0.794
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	2013	0.994
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	1776	0.244
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	1702	0.129
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	1925	0.662
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	2001	0.948
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	1803	0.304
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	1565	0.027
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	1967	0.817
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	1621	0.055
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	1925	0.663
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	1816	0.329
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	1896	0.563
17) Шкала "Об'єднуюча — Полярizuюча"	Mann-Whitney U	1617	0.053
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	1950	0.750

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	високий	51	2.27	2.00	1.40	0.196
	середній	79	2.46	3.00	1.53	0.172
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	51	3.43	4.00	1.59	0.223
	середній	79	3.32	3.00	1.61	0.181
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	51	1.98	2.00	1.39	0.195
	середній	79	2.35	3.00	1.44	0.162
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	високий	51	2.16	2.00	1.33	0.187
	середній	79	2.57	2.00	1.36	0.153
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає	високий	51	3.39	4.00	1.65	0.231

зацікавленість	середній	79	3.25	3.00	1.53	0.172
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	51	2.78	3.00	1.87	0.262
	середній	79	2.51	3.00	1.63	0.184
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	51	2.75	2.00	1.60	0.224
	середній	79	2.94	3.00	1.43	0.160
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	51	2.25	2.00	1.44	0.202
	середній	79	2.66	3.00	1.49	0.168
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	51	2.04	2.00	1.47	0.206
	середній	79	2.35	2.00	1.54	0.173
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	51	3.41	3.00	1.06	0.149
	середній	79	3.28	3.00	1.29	0.145
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	51	4.18	4.00	1.49	0.209
	середній	79	3.63	4.00	1.40	0.157
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	51	2.33	2.00	1.61	0.225
	середній	79	2.71	3.00	1.25	0.141
3) Шкала "Близька — Далека"	високий	51	3.84	4.00	1.42	0.199
	середній	79	3.53	3.00	1.39	0.156
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	51	3.31	3.00	1.41	0.197
	середній	79	3.25	3.00	1.48	0.167
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	51	3.08	3.00	1.78	0.249
	середній	79	3.14	3.00	1.60	0.180
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	51	2.59	3.00	1.78	0.249
	середній	79	2.86	3.00	1.37	0.155
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	високий	51	3.94	4.00	1.71	0.240
	середній	79	3.57	4.00	1.52	0.172
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	51	2.98	3.00	1.45	0.203
	середній	79	3.05	3.00	1.37	0.154
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	високий	51	2.65	2.00	1.55	0.217
	середній	79	2.58	3.00	1.34	0.150
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	51	4.31	4.00	1.54	0.216
	середній	79	4.06	4.00	1.46	0.164
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	51	1.53	1.00	1.10	0.154
	середній	79	2.06	2.00	1.38	0.155
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	51	2.78	3.00	1.53	0.214
	середній	79	2.76	3.00	1.39	0.156
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	51	4.14	4.00	1.34	0.188
	середній	79	3.65	4.00	1.36	0.153
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	51	3.61	3.00	1.46	0.204
	середній	79	3.47	3.00	1.34	0.151
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	високий	51	2.51	3.00	1.29	0.180
	середній	79	2.73	3.00	1.34	0.150
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	високий	51	3.18	3.00	1.45	0.203
	середній	79	3.01	3.00	1.33	0.150
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"	високий	51	4.00	4.00	1.44	0.202
	середній	79	3.47	3.00	1.41	0.159
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	51	2.94	3.00	1.33	0.187
	середній	79	2.91	3.00	1.29	0.145

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	4.0136	2	0.134	0.03111
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.3633	2	0.834	0.00282

3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	6.1541	2	0.046	0.04771
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	4.3716	2	0.112	0.03389
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.4654	2	0.792	0.00361
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	0.1008	2	0.951	7.82e-4
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	8.8621	2	0.012	0.06870
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	3.0054	2	0.223	0.02330
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	5.1830	2	0.075	0.04018
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	3.7790	2	0.151	0.02929
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	4.7610	2	0.093	0.03691
2) Шкала "Сильна — Слабка"	0.6547	2	0.721	0.00507
3) Шкала "Близька — Далека"	11.2815	2	0.004	0.08745
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	5.9216	2	0.052	0.04590
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	0.4365	2	0.804	0.00338
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	1.9320	2	0.381	0.01498
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	8.5787	2	0.014	0.06650
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	0.8994	2	0.638	0.00697
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	1.0674	2	0.586	0.00827
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	3.1546	2	0.207	0.02445
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	0.9421	2	0.624	0.00730
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	0.0365	2	0.982	2.83e-4
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	4.2448	2	0.120	0.03291
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	1.2608	2	0.532	0.00977
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	0.4185	2	0.811	0.00324
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	0.0761	2	0.963	5.90e-4
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	5.9752	2	0.050	0.04632
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	1.8589	2	0.395	0.01441

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	1.133	0.703
високий	середній	2.736	0.129
низький	середній	-0.507	0.932

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	0.593	0.908
високий	середній	0.578	0.912
низький	середній	-0.645	0.892

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	0.361	0.965
високий	середній	3.487	0.036
низький	середній	0.565	0.916

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	0.000	1.000
високий	середній	2.909	0.099

низький	середній	0.712	0.870
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-0.357	0.966
високий	середній	0.836	0.825
низький	середній	0.534	0.925

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	0.4746	0.940
високий	середній	0.0872	0.998
низький	середній	-0.4194	0.953

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-0.119	0.996
високий	середній	4.079	0.011
низький	середній	1.352	0.605

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	1.074	0.728
високий	середній	2.383	0.211

низький	середній	-0.226	0.986
---------	----------	--------	-------

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою

		W	p
високий	низький	0.604	0.905
високий	середній	3.198	0.061
низький	середній	0.449	0.946

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною

		W	p
високий	низький	1.323	0.618
високий	середній	2.532	0.173
низький	середній	-0.949	0.781

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"

		W	p
високий	низький	0.899	0.801
високий	середній	-2.831	0.112
низький	середній	-1.377	0.594

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"

		W	p
високий	низький	-0.773	0.848
високий	середній	-0.950	0.780
низький	середній	0.564	0.916

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"

		W	p
високий	низький	-2.29	0.238
високий	середній	-4.37	0.006
низький	середній	1.69	0.454

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"

		W	p
високий	низький	0.359	0.965
високий	середній	-3.313	0.050
низький	середній	-1.156	0.692

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"

		W	p
високий	низький	0.829	0.828
високий	середній	0.316	0.973
низький	середній	-0.897	0.801

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"

		W	p
високий	низький	-1.25	0.652

високий	середній	1.00	0.757
низький	середній	1.87	0.383

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"

		W	p
високий	низький	0.659	0.887
високий	середній	-3.945	0.015
низький	середній	-1.512	0.534

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"

		W	p
високий	низький	1.262	0.645
високий	середній	-0.335	0.970
низький	середній	-1.302	0.627

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"

		W	p
високий	низький	-0.834	0.826
високий	середній	-1.286	0.635
низький	середній	0.619	0.900

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"

		W	p
високий	низький	0.421	0.952
високий	середній	-2.373	0.214
низький	середній	-0.985	0.766

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"

		W	p
високий	низький	0.540	0.923
високий	середній	1.329	0.615
низький	середній	-0.228	0.986

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"

		W	p
високий	низький	0.2440	0.984
високий	середній	0.0146	1.000
низький	середній	-0.2809	0.979

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"

		W	p
високий	низький	-1.438	0.566
високий	середній	-2.741	0.128
низький	середній	0.733	0.863

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"

		W	p
--	--	---	---

високий	низький	-0.834	0.826
високий	середній	-1.459	0.557
низький	середній	0.511	0.931

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	-0.9027	0.799
високий	середній	-0.0590	0.999
низький	середній	0.9095	0.796

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	-0.1199	0.996
високий	середній	-0.3856	0.960

низький	середній	-0.0567	0.999
---------	----------	---------	-------

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"			
		W	p
високий	низький	-1.377	0.594
високий	середній	-3.347	0.047
низький	середній	0.564	0.916

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	-0.304	0.975
високий	середній	-1.906	0.369
низький	середній	-0.376	0.962

Розподіл за шкалою Громадська участь:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test				Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	2032	0.967		
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1874	0.423		
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1914	0.540		
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	1896	0.481		
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	1882	0.445		
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1811	0.269		
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1734	0.139		
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1948	0.655		
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1879	0.436		
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1754	0.159		
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	1952	0.668		
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	1824	0.296		
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	1779	0.205		
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	1704	0.103		
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	1993	0.821		
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	1526	0.013		
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	1754	0.167		
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	1994	0.823		
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	1941	0.630		
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	1916	0.546		
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	1898	0.488		
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	1960	0.696		
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	1930	0.594		
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	1917	0.550		
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	1997	0.834		
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	1939	0.621		
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	Mann-Whitney U	2011	0.887		
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	1861	0.376		

Group Descriptives

	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	високий	53	2.43	2.00	1.50	0.206
	середній	77	2.35	3.00	1.47	0.167

2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	53	3.25	3.00	1.57	0.215
	середній	77	3.44	4.00	1.62	0.184
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	53	2.15	2.00	1.39	0.191
	середній	77	2.25	3.00	1.46	0.167
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	високий	53	2.49	2.00	1.23	0.170
	середній	77	2.35	2.00	1.44	0.164
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	високий	53	3.42	4.00	1.50	0.206
	середній	77	3.23	3.00	1.63	0.186
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	53	2.81	3.00	1.74	0.240
	середній	77	2.48	3.00	1.71	0.195
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	53	2.66	2.00	1.39	0.190
	середній	77	3.00	3.00	1.56	0.177
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	53	2.57	3.00	1.53	0.210
	середній	77	2.45	3.00	1.46	0.166
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	53	2.11	2.00	1.46	0.201
	середній	77	2.31	2.00	1.55	0.177
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	53	3.19	3.00	1.19	0.164
	середній	77	3.43	3.00	1.21	0.138
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	53	3.91	4.00	1.44	0.198
	середній	77	3.81	4.00	1.47	0.167
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	53	2.38	2.00	1.50	0.206
	середній	77	2.69	3.00	1.34	0.153
3) Шкала "Близька — Далека"	високий	53	3.83	4.00	1.19	0.163
	середній	77	3.53	3.00	1.53	0.174
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	53	3.51	3.00	1.42	0.195
	середній	77	3.12	3.00	1.45	0.165
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	53	3.15	3.00	1.71	0.235
	середній	77	3.09	3.00	1.64	0.187
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	53	3.13	3.00	1.64	0.225
	середній	77	2.49	3.00	1.43	0.163
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	високий	53	3.92	4.00	1.59	0.219
	середній	77	3.57	4.00	1.61	0.183
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	53	3.02	3.00	1.45	0.199
	середній	77	3.03	3.00	1.37	0.156
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	високий	53	2.68	3.00	1.45	0.199
	середній	77	2.56	2.00	1.40	0.160
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	53	4.06	4.00	1.50	0.206
	середній	77	4.23	4.00	1.49	0.170
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	53	1.75	2.00	1.18	0.161
	середній	77	1.92	2.00	1.38	0.158
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	53	2.81	3.00	1.39	0.191
	середній	77	2.74	3.00	1.48	0.169
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	53	3.92	4.00	1.27	0.174
	середній	77	3.78	4.00	1.44	0.164
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	53	3.57	4.00	1.26	0.174
	середній	77	3.49	3.00	1.47	0.167
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	високий	53	2.60	3.00	1.35	0.185
	середній	77	2.68	3.00	1.30	0.148
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	високий	53	2.96	3.00	1.32	0.181
	середній	77	3.16	3.00	1.42	0.162
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	високий	53	3.68	4.00	1.57	0.215
	середній	77	3.68	4.00	1.36	0.155
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	53	2.77	3.00	1.38	0.190
	середній	77	3.03	3.00	1.25	0.142

Розподіл за шкалою Громадські знання:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	0.2941	2	0.863	0.00228
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	0.2584	2	0.879	0.00200
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	4.7940	2	0.091	0.03716
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	0.6796	2	0.712	0.00527
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	0.2701	2	0.874	0.00209
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	0.5164	2	0.772	0.00400
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	0.1348	2	0.935	0.00105
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	0.6824	2	0.711	0.00529
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	2.3594	2	0.307	0.01829
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	0.1456	2	0.930	0.00113
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	7.0611	2	0.029	0.05474
2) Шкала "Сильна — Слабка"	0.9040	2	0.636	0.00701
3) Шкала "Близька — Далека"	4.3557	2	0.113	0.03377
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	6.2546	2	0.044	0.04849
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	3.7022	2	0.157	0.02870
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	0.0348	2	0.983	2.70e-4
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	7.2629	2	0.026	0.05630
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	0.1329	2	0.936	0.00103
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	1.3085	2	0.520	0.01014
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	6.3678	2	0.041	0.04936
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	10.8575	2	0.004	0.08417
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	0.1046	2	0.949	8.11e-4
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	5.2444	2	0.073	0.04065
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	3.5480	2	0.170	0.02750
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	3.4311	2	0.180	0.02660
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	3.3558	2	0.187	0.02601
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	2.1132	2	0.348	0.01638
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	0.6178	2	0.734	0.00479

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	0.717	0.868
високий	середній	0.285	0.978
низький	середній	-0.680	0.881

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-0.468	0.942
високий	середній	-0.568	0.915
низький	середній	0.333	0.970

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	1.114	0.711
високий	середній	2.942	0.094

низький	середній	-0.346	0.968
---------	----------	--------	-------

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	0.972	0.771
високий	середній	0.677	0.882
низький	середній	-0.844	0.822

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-0.494	0.935
високий	середній	-0.558	0.918
низький	середній	0.421	0.952

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	0.370	0.963
високий	середній	-0.911	0.796

низький	середній	-0.668	0.884
---------	----------	--------	-------

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною

		W	p
високий	низький	0.222	0.987
високий	середній	-0.468	0.942
низький	середній	-0.252	0.983

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою

		W	p
високий	низький	0.592	0.908
високий	середній	1.048	0.739
низький	середній	-0.169	0.992

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою

		W	p
високий	низький	0.989	0.764
високий	середній	1.971	0.344
низький	середній	-0.675	0.882

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною

		W	p
високий	низький	-0.555	0.919
високий	середній	-0.104	0.997
низький	середній	0.429	0.951

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"

		W	p
високий	низький	-1.192	0.677
високий	середній	-3.619	0.028
низький	середній	0.337	0.969

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"

		W	p
високий	низький	0.669	0.884
високий	середній	1.202	0.672
низький	середній	-0.335	0.970

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"

		W	p
високий	низький	-1.020	0.751
високий	середній	-2.822	0.113
низький	середній	0.169	0.992

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"

		W	p
високий	низький	-0.572	0.914

високий	середній	-3.505	0.035
низький	середній	-0.589	0.909

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"

		W	p
високий	низький	-1.260	0.646
високий	середній	-2.474	0.187
низький	середній	0.669	0.884

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"

		W	p
високий	низький	0.174	0.992
високий	середній	-0.151	0.994
низький	середній	-0.340	0.969

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"

		W	p
високий	низький	-1.14	0.700
високий	середній	-3.69	0.024
низький	середній	0.00	1.000

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"

		W	p
високий	низький	-0.0498	0.999
високий	середній	0.5087	0.931
низький	середній	0.1701	0.992

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"

		W	p
високий	низький	1.5855	0.501
високий	середній	0.0122	1.000
низький	середній	-1.6742	0.463

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"

		W	p
високий	низький	-1.618	0.487
високий	середній	-3.271	0.054
низький	середній	0.667	0.885

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"

		W	p
високий	низький	1.780	0.419
високий	середній	4.388	0.005
низький	середній	-0.854	0.818

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"

		W	p
--	--	---	---

високий	низький	0.274	0.980
високий	середній	0.371	0.963
низький	середній	-0.250	0.983

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	-1.166	0.688
високий	середній	-3.082	0.075
низький	середній	0.254	0.982

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	-0.796	0.840
високий	середній	-2.580	0.162
низький	середній	0.000	1.000

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	0.751	0.856
високий	середній	2.545	0.170
низький	середній	0.000	1.000

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	-0.174	0.992
високий	середній	-2.580	0.162
низький	середній	-0.594	0.907

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"			
		W	p
високий	низький	-0.940	0.784
високий	середній	-1.877	0.380
низький	середній	0.423	0.952

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	0.0510	0.999
високий	середній	-1.0902	0.721
низький	середній	-0.5101	0.931

4) Відмінності у сприйнятті стратегії довіри

Розподіл за шкалою Громадянська відповідальність:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	5.64	2	0.060	0.0437
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	1.30	2	0.521	0.0101
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	1.80	2	0.406	0.0140
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	3.62	2	0.164	0.0280
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	10.91	2	0.004	0.0845
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	11.86	2	0.003	0.0919
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	10.48	2	0.005	0.0812
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	6.72	2	0.035	0.0521
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	5.08	2	0.079	0.0394
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	7.49	2	0.024	0.0581

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	0.154	0.994
високий	середній	-3.240	0.057
низький	середній	-1.331	0.614

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
--	--	--	--

		W	p
високий	низький	-0.510	0.931
високий	середній	-1.594	0.498
низький	середній	0.160	0.993

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-0.6304	0.897
високий	середній	-1.8724	0.382
низький	середній	0.0797	0.998

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-1.062	0.733
високий	середній	-2.596	0.158
низький	середній	0.517	0.929

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-3.17	0.064
високий	середній	-3.81	0.019
низький	середній	2.33	0.226

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-3.18	0.064
високий	середній	-4.10	0.011
низький	середній	2.21	0.262

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p

високий	низький	-2.64	0.149
високий	середній	-4.16	0.009
низький	середній	1.34	0.611

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-1.383	0.591
високий	середній	-3.574	0.031
низький	середній	0.382	0.961

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.85	0.390
високий	середній	-2.85	0.108
низький	середній	1.08	0.726

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-2.58	0.162
високий	середній	-3.25	0.056
низький	середній	1.71	0.447

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	3.788	2	0.150	0.02936
2) Шкала "Сильна — Слабка"	14.845	2	<.001	0.11508
3) Шкала "Близька — Далека"	3.564	2	0.168	0.02763
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	0.924	2	0.630	0.00716
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	2.837	2	0.242	0.02199
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	5.849	2	0.054	0.04534
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	2.132	2	0.344	0.01652
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	2.593	2	0.274	0.02010
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	9.686	2	0.008	0.07508
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	9.119	2	0.010	0.07069
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	8.766	2	0.012	0.06795
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	11.149	2	0.004	0.08643
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	3.022	2	0.221	0.02342
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	8.313	2	0.016	0.06444
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	5.709	2	0.058	0.04425
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	4.397	2	0.111	0.03408
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	1.334	2	0.513	0.01034
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	7.148	2	0.028	0.05541

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	1.035	0.745
високий	середній	2.681	0.140

низький	середній	-0.419	0.953
---------	----------	--------	-------

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	2.50	0.181
високий	середній	5.09	<.001

низький	середній	-1.78	0.418
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близка — Далека"			
		W	p
високий	низький	0.151	0.994
високий	середній	2.671	0.142
низький	середній	0.518	0.929

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	-0.733	0.863
високий	середній	0.953	0.779
низький	середній	1.122	0.707

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Рациональна"			
		W	p
високий	низький	1.29	0.633
високий	середній	-1.59	0.501
низький	середній	-2.09	0.302

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	2.91	0.099
високий	середній	1.27	0.641
низький	середній	-3.37	0.046

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	0.777	0.847
високий	середній	2.007	0.331
низький	середній	-0.340	0.969

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	-0.0757	0.998
високий	середній	2.2819	0.240
низький	середній	0.4839	0.938

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	2.77	0.123
високий	середній	3.71	0.024
низький	середній	-2.07	0.310

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	2.66	0.145

високий	середній	3.67	0.026
низький	середній	-1.82	0.402

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.697	0.453
високий	середній	4.072	0.011
низький	середній	-0.260	0.982

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	1.8537	0.389
високий	середній	4.6258	0.003
низький	середній	0.0201	1.000

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	0.906	0.798
високий	середній	2.404	0.205
низький	середній	-0.200	0.989

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	3.64	0.027
високий	середній	1.87	0.383
низький	середній	-3.56	0.032

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	2.23	0.255
високий	середній	2.76	0.125
низький	середній	-1.76	0.426

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	0.352	0.967
високий	середній	2.993	0.087
низький	середній	0.221	0.987

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"			
		W	p
високий	низький	1.46	0.556
високий	середній	1.04	0.743
низький	середній	-1.06	0.736

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p

високий	низький	0.553	0.919
високий	середній	3.787	0.020

низький	середній	0.542	0.922
---------	----------	-------	-------

Розподіл за шкалою Громадянські настанови:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	12.799	2	0.002	0.09922
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	8.694	2	0.013	0.06740
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	14.057	2	<.001	0.10897
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	13.685	2	0.001	0.10609
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	16.330	2	<.001	0.12659
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	17.861	2	<.001	0.13846
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	13.334	2	0.001	0.10336
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	5.856	2	0.054	0.04539
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	5.219	2	0.074	0.04046
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	8.684	2	0.013	0.06732
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	8.831	2	0.012	0.06846
2) Шкала "Сильна — Слабка"	12.880	2	0.002	0.09985
3) Шкала "Близька — Далека"	10.973	2	0.004	0.08506
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	3.764	2	0.152	0.02918
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	0.835	2	0.659	0.00648
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	7.905	2	0.019	0.06128
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	5.230	2	0.073	0.04054
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	4.413	2	0.110	0.03421
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	3.494	2	0.174	0.02709
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	7.400	2	0.025	0.05737
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	13.230	2	0.001	0.10256
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	17.373	2	<.001	0.13468
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	6.899	2	0.032	0.05348
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	14.381	2	<.001	0.11148
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	8.125	2	0.017	0.06299
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	5.608	2	0.061	0.04347
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	4.998	2	0.082	0.03875
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	10.417	2	0.005	0.08075

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-1.91	0.367
високий	середній	-4.82	0.002
низький	середній	1.29	0.632

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-0.401	0.957
високий	середній	-4.150	0.009
низький	середній	-0.685	0.879

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	-2.35	0.221
високий	середній	-4.80	0.002
низький	середній	2.32	0.230

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-2.17	0.275
високий	середній	-4.82	0.002
низький	середній	2.06	0.311

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-2.47	0.188
високий	середній	-5.24	<.001
низький	середній	2.24	0.251

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-2.45	0.192
високий	середній	-5.49	<.001
низький	середній	2.48	0.185

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	1.60	0.497
високий	середній	-4.86	0.002
низький	середній	-1.99	0.338

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-1.84	0.396
високий	середній	-3.05	0.079
низький	середній	1.26	0.646

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	2.06	0.313
високий	середній	-2.50	0.180
низький	середній	-2.06	0.313

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-0.158	0.993
високий	середній	-4.122	0.010
низький	середній	-1.070	0.730

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p
високий	низький	-1.45	0.562
високий	середній	3.89	0.017
низький	середній	1.79	0.414

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	1.79	0.415
високий	середній	4.86	0.002
низький	середній	-1.19	0.678

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	2.50	0.181
високий	середній	4.00	0.013
низький	середній	-2.48	0.186

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	-1.93	0.361
високий	середній	1.95	0.353
низький	середній	1.95	0.354

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"			
		W	p
високий	низький	-1.198	0.674
високий	середній	-0.503	0.933
низький	середній	1.179	0.682

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	-1.12	0.707
високий	середній	3.61	0.029
низький	середній	2.15	0.281

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	-1.86	0.385
високий	середній	2.54	0.171
низький	середній	2.13	0.287

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	-1.13	0.705
високий	середній	2.60	0.156
низький	середній	1.70	0.452

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	-0.115	0.996
високий	середній	2.564	0.165
низький	середній	1.013	0.754

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	-2.01	0.330
високий	середній	3.21	0.060
низький	середній	2.26	0.246

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.95	0.351
високий	середній	4.85	0.002

низький	середній	-1.63	0.484
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	0.820	0.831
високий	середній	5.872	<.001
низький	середній	0.727	0.865

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	1.60	0.496
високий	середній	3.47	0.038
низький	середній	-1.07	0.728

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p
високий	низький	-1.41	0.579
високий	середній	5.11	<.001
низький	середній	1.91	0.369

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	0.856	0.817
високий	середній	4.001	0.013
низький	середній	0.192	0.990

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	-0.978	0.769
високий	середній	3.007	0.085
низький	середній	1.912	0.367

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"			
		W	p
високий	низький	0.0787	0.998
високий	середній	3.1291	0.069
низький	середній	0.7626	0.852

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	0.742	0.859
високий	середній	4.547	0.004
низький	середній	0.230	0.986

Розподіл за шкалою Громадянські уміння:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	1351	0.001
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1347	<.001
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1207	<.001
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	1339	<.001
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	1238	<.001
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1451	0.006
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1220	<.001
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1375	0.002
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1526	0.016
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1434	0.004
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	1211	<.001
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	1397	0.003
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	1552	0.024
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	1785	0.260
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	1954	0.770
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	1429	0.004
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	1628	0.059
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	1606	0.044
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	1424	0.004
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	1201	<.001
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	1407	0.003
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	1397	0.002
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	1577	0.032
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	1128	<.001

15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	1333	<.001
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	1288	<.001
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	Mann-Whitney U	1571	0.029
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	1324	<.001
Примечание. $\mu_{\text{високий}} \neq \mu_{\text{середній}}$			

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	високий	51	4.980	5.00	1.086	0.152
	середній	79	4.13	4.00	1.48	0.166
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	51	5.098	5.00	1.082	0.151
	середній	79	4.32	5.00	1.44	0.162
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	51	4.804	5.00	1.386	0.194
	середній	79	3.89	4.00	1.40	0.157
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	високий	51	4.882	5.00	1.275	0.179
	середній	79	4.09	4.00	1.41	0.158
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	високий	51	4.745	5.00	1.309	0.183
	середній	79	3.91	4.00	1.37	0.154
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	51	4.333	5.00	1.583	0.222
	середній	79	3.66	4.00	1.38	0.155
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	51	5.176	5.00	0.865	0.121
	середній	79	4.37	4.00	1.18	0.133
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	51	4.569	5.00	1.237	0.173
	середній	79	3.86	4.00	1.28	0.144
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	51	4.725	5.00	1.078	0.151
	середній	79	4.14	4.00	1.34	0.150
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	51	4.118	4.00	0.973	0.136
	середній	79	3.62	3.00	1.09	0.123
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	51	0.804	0.00	1.200	0.168
	середній	79	1.66	2.00	1.29	0.145
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	51	1.392	1.00	1.168	0.163
	середній	79	2.11	2.00	1.35	0.152
3) Шкала "Близька — Далека"	високий	51	1.373	1.00	1.399	0.196
	середній	79	1.84	2.00	1.30	0.146
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	51	1.431	1.00	1.375	0.193
	середній	79	1.61	1.00	1.21	0.137
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	51	3.118	3.00	1.681	0.235
	середній	79	2.99	3.00	1.43	0.161
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	51	1.863	2.00	1.184	0.166
	середній	79	2.51	2.00	1.26	0.142
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	високий	51	1.451	1.00	1.254	0.176
	середній	79	1.91	2.00	1.38	0.155
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	51	1.765	2.00	1.305	0.183
	середній	79	2.19	2.00	1.04	0.117
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	високий	51	1.941	2.00	1.190	0.167
	середній	79	2.63	3.00	1.29	0.145
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	51	1.451	1.00	1.286	0.180
	середній	79	2.33	2.00	1.20	0.134
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	51	1.235	1.00	1.050	0.147
	середній	79	1.87	2.00	1.20	0.135
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	51	0.784	0.00	0.966	0.135
	середній	79	1.42	1.00	1.20	0.136
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	51	1.765	1.00	1.423	0.199
	середній	79	2.18	2.00	1.09	0.123
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	51	0.824	0.00	1.292	0.181

	середній	79	1.76	2.00	1.34	0.151
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	високий	51	1.392	1.00	1.297	0.182
	середній	79	2.10	2.00	1.25	0.140
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	високий	51	1.627	1.00	1.131	0.158
	середній	79	2.38	2.00	1.25	0.141
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	високий	51	1.235	1.00	1.464	0.205
	середній	79	1.67	2.00	1.34	0.150
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	51	1.392	1.00	1.060	0.148
	середній	79	2.16	2.00	1.23	0.139

Розподіл за шкалою Соціальні зв'язки:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ϵ^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	5.325	2	0.070	0.04128
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	3.973	2	0.137	0.03080
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	7.490	2	0.024	0.05806
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	4.850	2	0.088	0.03759
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	5.227	2	0.073	0.04052
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	7.676	2	0.022	0.05951
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	4.554	2	0.103	0.03530
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	5.440	2	0.066	0.04217
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	5.222	2	0.073	0.04048
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	6.860	2	0.032	0.05318
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	7.752	2	0.021	0.06009
2) Шкала "Сильна — Слабка"	4.708	2	0.095	0.03650
3) Шкала "Близька — Далека"	8.065	2	0.018	0.06252
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	3.299	2	0.192	0.02557
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	0.681	2	0.711	0.00528
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	2.231	2	0.328	0.01729
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	0.376	2	0.829	0.00292
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	1.722	2	0.423	0.01335
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	3.222	2	0.200	0.02498
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	6.952	2	0.031	0.05389
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	5.651	2	0.059	0.04381
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	9.456	2	0.009	0.07331
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	3.643	2	0.162	0.02824
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	13.240	2	0.001	0.10264
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	3.933	2	0.140	0.03049
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	4.566	2	0.102	0.03539
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	3.176	2	0.204	0.02462
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	6.966	2	0.031	0.05400

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається			
		W	p
високий	низький	-1.284	0.636
високий	середній	-3.178	0.064
низький	середній	0.422	0.952

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки

дана стратегія є зрозумілою			
		W	p
високий	низький	-0.374	0.962
високий	середній	-2.804	0.117
низький	середній	-0.396	0.958

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру			
		W	p
високий	низький	-1.159	0.691

високий	середній	-3.823	0.019
низький	середній	0.281	0.979

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно			
		W	p
високий	низький	-1.283	0.636
високий	середній	-3.019	0.083
низький	середній	0.451	0.946

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість			
		W	p
високий	низький	-1.373	0.596
високий	середній	-3.163	0.065
низький	середній	0.169	0.992

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі			
		W	p
високий	низький	-0.724	0.866
високий	середній	-3.901	0.016
низький	середній	-0.393	0.958

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною			
		W	p
високий	низький	-0.252	0.983
високий	середній	-2.994	0.086
низький	середній	-0.540	0.923

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою			
		W	p
високий	низький	-1.94	0.357
високий	середній	-2.91	0.099
низький	середній	1.36	0.603

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою			
		W	p
високий	низький	-1.566	0.510
високий	середній	-3.115	0.071
низький	середній	0.424	0.952

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною			
		W	p
високий	низький	-1.710	0.448
високий	середній	-3.497	0.036
низький	середній	0.962	0.775

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"			
		W	p

високий	низький	0.692	0.877
високий	середній	3.924	0.015
низький	середній	0.396	0.958

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"			
		W	p
високий	низький	1.74	0.435
високий	середній	2.69	0.139
низький	середній	-1.36	0.603

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"			
		W	p
високий	низький	0.000	1.000
високий	середній	3.952	0.014
низький	середній	0.958	0.777

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"			
		W	p
високий	низький	-0.127	0.996
високий	середній	2.497	0.181
низький	середній	0.765	0.851

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Раціональна"			
		W	p
високий	низький	-0.239	0.984
високий	середній	-1.160	0.691
низький	середній	-0.140	0.995

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"			
		W	p
високий	низький	1.391	0.587
високий	середній	1.784	0.417
низький	середній	-0.992	0.763

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	-0.783	0.845
високий	середній	0.396	0.958
низький	середній	0.763	0.852

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	1.57	0.507
високий	середній	1.23	0.659
низький	середній	-1.28	0.636

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
---	--	--	--

		W	p
високий	низький	1.261	0.646
високий	середній	2.376	0.213
низький	середній	-0.684	0.879

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	1.87	0.383
високий	середній	3.47	0.038
низький	середній	-1.10	0.716

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.93	0.359
високий	середній	2.86	0.107
низький	середній	-1.71	0.450

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	1.91	0.366
високий	середній	4.15	0.009
низький	середній	-1.05	0.736

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	0.543	0.922
високий	середній	2.687	0.139
низький	середній	0.226	0.986

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна —			
--	--	--	--

Байдужа"			
		W	p
високий	низький	1.918	0.364
високий	середній	5.038	0.001
низький	середній	-0.594	0.907

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	1.87	0.384
високий	середній	2.32	0.228
низький	середній	-1.41	0.578

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	1.77	0.422
високий	середній	2.69	0.137
низький	середній	-1.16	0.690

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"			
		W	p
високий	низький	0.0609	0.999
високий	середній	2.4905	0.183
низький	середній	0.5366	0.924

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	1.94	0.356
високий	середній	3.40	0.043
низький	середній	-1.36	0.600

Розподіл за шкалою Громадянська участь:

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	1811	0.265
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	1704	0.099
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	1826	0.299
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	1610	0.036
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	1484	0.007
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	1565	0.022
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	1769	0.183
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	1847	0.345
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	1553	0.017
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	1527	0.011
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	1756	0.162
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	1635	0.049
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	1767	0.184
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	2018	0.914

5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	2014	0.898
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	1570	0.022
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	1791	0.225
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	1671	0.070
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	1912	0.533
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	1743	0.148
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	1734	0.135
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	1707	0.099
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	1958	0.690
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	1612	0.036
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	1885	0.450
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	1580	0.024
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	Mann-Whitney U	1575	0.023
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	1694	0.091

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	високий	53	4.642	5.00	1.32	0.181
	середній	77	4.34	4.00	1.45	0.165
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	високий	53	4.925	5.00	1.03	0.142
	середній	77	4.42	5.00	1.52	0.173
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	високий	53	4.415	5.00	1.41	0.193
	середній	77	4.13	4.00	1.49	0.170
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	високий	53	4.698	5.00	1.35	0.186
	середній	77	4.19	4.00	1.41	0.161
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	високий	53	4.642	5.00	1.18	0.162
	середній	77	3.96	4.00	1.48	0.169
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	високий	53	4.264	4.00	1.42	0.195
	середній	77	3.69	4.00	1.51	0.172
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	високий	53	4.868	5.00	1.00	0.137
	середній	77	4.56	5.00	1.21	0.138
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	високий	53	4.283	4.00	1.31	0.179
	середній	77	4.04	4.00	1.30	0.148
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	53	4.698	5.00	1.10	0.151
	середній	77	4.14	4.00	1.33	0.152
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	53	4.094	4.00	1.01	0.138
	середній	77	3.62	3.00	1.08	0.123
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	53	1.094	1.00	1.15	0.158
	середній	77	1.48	1.00	1.41	0.161
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	53	1.566	1.00	1.29	0.178
	середній	77	2.01	2.00	1.32	0.151
3) Шкала "Близька — Далека"	високий	53	1.491	1.00	1.38	0.190
	середній	77	1.77	2.00	1.33	0.151
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	53	1.509	1.00	1.23	0.170
	середній	77	1.56	1.00	1.31	0.150
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	53	3.000	3.00	1.68	0.230
	середній	77	3.06	3.00	1.43	0.163
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	53	1.943	2.00	1.18	0.163
	середній	77	2.47	2.00	1.28	0.146
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	високий	53	1.585	1.00	1.36	0.187
	середній	77	1.83	2.00	1.33	0.152
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	53	1.830	2.00	1.16	0.159
	середній	77	2.16	2.00	1.16	0.132
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	високий	53	2.283	2.00	1.23	0.169
	середній	77	2.42	3.00	1.34	0.153

10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	53	1.774	2.00	1.22	0.167
	середній	77	2.13	2.00	1.34	0.153
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	53	1.472	1.00	1.31	0.180
	середній	77	1.73	2.00	1.08	0.124
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	53	0.962	1.00	1.06	0.145
	середній	77	1.31	1.00	1.21	0.137
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	53	1.962	2.00	1.16	0.159
	середній	77	2.05	2.00	1.31	0.149
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	53	1.057	1.00	1.15	0.158
	середній	77	1.62	2.00	1.50	0.171
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	високий	53	1.698	2.00	1.20	0.165
	середній	77	1.91	2.00	1.38	0.157
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	високий	53	1.774	2.00	1.19	0.163
	середній	77	2.30	2.00	1.27	0.144
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	високий	53	1.170	1.00	1.27	0.174
	середній	77	1.73	2.00	1.45	0.165
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	53	1.660	2.00	1.27	0.174
	середній	77	2.00	2.00	1.18	0.135

Розподіл за шкалою Громадські знання:

One-Way ANOVA (Non-parametric)

Kruskal-Wallis				
	χ^2	df	p	ε^2
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	11.56	2	0.003	0.08961
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	8.12	2	0.017	0.06298
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	11.47	2	0.003	0.08894
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	15.71	2	<.001	0.12177
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	13.10	2	0.001	0.10152
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	13.99	2	<.001	0.10844
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	21.03	2	<.001	0.16306
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	12.87	2	0.002	0.09974
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	15.97	2	<.001	0.12380
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	3.71	2	0.156	0.02877
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	18.65	2	<.001	0.14457
2) Шкала "Сильна — Слабка"	9.05	2	0.011	0.07018
3) Шкала "Близька — Далека"	10.22	2	0.006	0.07923
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	3.75	2	0.153	0.02907
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	4.40	2	0.111	0.03411
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	2.73	2	0.255	0.02120
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	5.54	2	0.063	0.04294
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	3.50	2	0.174	0.02712
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	1.06	2	0.587	0.00825
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	11.18	2	0.004	0.08665
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	7.48	2	0.024	0.05795
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	23.99	2	<.001	0.18596
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	4.25	2	0.119	0.03297
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	19.79	2	<.001	0.15341
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	8.02	2	0.018	0.06216
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	5.16	2	0.076	0.04003
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	8.12	2	0.017	0.06298
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	10.40	2	0.006	0.08063

Dwass-Steel-Critchlow-Fligner pairwise comparisons

Pairwise comparisons - 1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається

		W	p
високий	низький	0.0504	0.999
високий	середній	-4.7790	0.002
низький	середній	-1.4177	0.575

Pairwise comparisons - 2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою

		W	p
високий	низький	-0.0508	0.999
високий	середній	-4.0240	0.012
низький	середній	-0.8372	0.825

Pairwise comparisons - 3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру

		W	p
високий	низький	-2.10	0.298
високий	середній	-4.37	0.006
низький	середній	1.77	0.423

Pairwise comparisons - 4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно

		W	p
високий	низький	-1.107	0.714
високий	середній	-5.538	<.001
низький	середній	-0.592	0.908

Pairwise comparisons - 5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість

		W	p
високий	низький	-1.879	0.379
високий	середній	-4.862	0.002
низький	середній	0.500	0.934

Pairwise comparisons - 6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі

		W	p
високий	низький	-2.33	0.226
високий	середній	-4.79	0.002
низький	середній	2.20	0.267

Pairwise comparisons - 7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною

		W	p
високий	низький	-1.501	0.538
високий	середній	-6.379	<.001
низький	середній	-0.339	0.969

Pairwise comparisons - 8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою

		W	p
високий	низький	-2.29	0.238
високий	середній	-4.61	0.003
низький	середній	1.68	0.460

Pairwise comparisons - 9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою

		W	p
високий	низький	-1.166	0.688
високий	середній	-5.579	<.001
низький	середній	-0.503	0.933

Pairwise comparisons - 10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною

		W	p
високий	низький	-1.338	0.611
високий	середній	-2.439	0.196
низький	середній	0.713	0.869

Pairwise comparisons - 1) Шкала "Демократична — Авторитарна"

		W	p
високий	низький	2.102	0.298
високий	середній	5.841	<.001
низький	середній	-0.837	0.825

Pairwise comparisons - 2) Шкала "Сильна — Слабка"

		W	p
високий	низький	2.39	0.209
високий	середній	3.54	0.033
низький	середній	-2.46	0.190

Pairwise comparisons - 3) Шкала "Близька — Далека"

		W	p
високий	низький	2.32	0.228
високий	середній	3.96	0.014
низький	середній	-1.76	0.428

Pairwise comparisons - 4) Шкала "Сучасна — Зріла"

		W	p
високий	низький	1.029	0.747
високий	середній	2.594	0.159
низький	середній	-0.254	0.982

Pairwise comparisons - 5) Шкала "Емоційна — Рациональна"

		W	p
високий	низький	1.70	0.450
високий	середній	-2.30	0.235
низький	середній	-2.35	0.220

Pairwise comparisons - 6) Шкала "Впевнена — Обачна"

		W	p
високий	низький	1.92	0.365
високий	середній	1.26	0.645

низький	середній	-2.16	0.277
---------	----------	-------	-------

Pairwise comparisons - 7) Шкала "Відкрита — Закрита"			
		W	p
високий	низький	2.42	0.201
високий	середній	2.31	0.233
низький	середній	-2.35	0.221

Pairwise comparisons - 8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"			
		W	p
високий	низький	2.31	0.233
високий	середній	1.28	0.637
низький	середній	-2.30	0.236

Pairwise comparisons - 9) Шкала "Послідовна — Хаотична"			
		W	p
високий	низький	0.869	0.812
високий	середній	1.178	0.683
низький	середній	-0.875	0.810

Pairwise comparisons - 10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"			
		W	p
високий	низький	2.41	0.203
високий	середній	4.10	0.011
низький	середній	-2.43	0.199

Pairwise comparisons - 11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"			
		W	p
високий	низький	1.88	0.381
високий	середній	3.44	0.040
низький	середній	-1.45	0.560

Pairwise comparisons - 12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"			
		W	p
високий	низький	0.466	0.942
високий	середній	6.909	<.001
низький	середній	1.432	0.569

Pairwise comparisons - 13) Шкала "Надійна — Сумнівна"			
		W	p
високий	низький	2.27	0.243
високий	середній	1.93	0.360
низький	середній	-1.84	0.395

Pairwise comparisons - 14) Шкала "Людяна — Байдужа"			
		W	p

високий	низький	2.40	0.207
високий	середній	5.91	<.001
низький	середній	-1.67	0.466

Pairwise comparisons - 15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"			
		W	p
високий	низький	2.32	0.229
високий	середній	3.34	0.048
низький	середній	-1.86	0.388

Pairwise comparisons - 16) Шкала "Спокійна — Панічна"			
		W	p
високий	низький	0.201	0.989
високий	середній	3.201	0.061
низький	середній	0.773	0.848

Pairwise comparisons - 17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"			
		W	p
високий	низький	1.082	0.725
високий	середній	3.938	0.015
низький	середній	0.253	0.983

Pairwise comparisons - 18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"			
		W	p
високий	низький	-0.955	0.778
високий	середній	4.409	0.005
низький	середній	1.856	0.388

Показники аналізу відмінностей у сприйнятті стратегій за рівнем навіюваності
Відмінності у сприйнятті стратегії № 1 Презентаційної, залежно від рівня навіюваності

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	177.0	0.835
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	165.5	0.692
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	152.0	0.545
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	152.5	0.550
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	100.5	0.155
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	162.0	0.659
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	132.0	0.357
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	187.0	0.962
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	88.0	0.102
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	125.0	0.293
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	130.5	0.345
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	131.5	0.350
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	164.5	0.685
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	119.0	0.262
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	132.5	0.363
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	176.5	0.828
7) Шкала "Відкрита — Закрита"	Mann-Whitney U	139.0	0.419
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	175.5	0.814
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	88.0	0.105
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	140.0	0.427
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	174.0	0.800
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	159.5	0.628
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	149.5	0.516
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	171.0	0.762
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна"	Mann-Whitney U	147.5	0.496
16) Шкала "Спокійна — Панічна"	Mann-Whitney U	162.5	0.661
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	Mann-Whitney U	163.0	0.667
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	159.0	0.619

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	середній	127	3.85	4.00	1.209	0.1073
	високий	3	4.00	4.00	1.000	0.577
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	середній	127	4.24	5.00	1.288	0.1143
	високий	3	4.33	5.00	2.082	1.202
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	середній	127	3.25	3.00	1.315	0.1167
	високий	3	3.67	4.00	0.577	0.333
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	середній	127	3.58	4.00	1.237	0.1098
	високий	3	4.00	4.00	1.000	0.577
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	середній	127	3.66	4.00	1.376	0.1221
	високий	3	4.67	5.00	0.577	0.333
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	середній	127	2.77	3.00	1.559	0.1384
	високий	3	3.00	4.00	2.646	1.528
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	середній	127	4.05	4.00	1.495	0.1327
	високий	3	4.67	6.00	2.309	1.333
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	середній	127	3.28	3.00	1.270	0.1127

9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	високий	3	3.33	4.00	1.155	0.667
	середній	127	3.60	4.00	1.274	0.1131
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	високий	3	4.67	5.00	0.577	0.333
	середній	127	3.72	4.00	0.999	0.0887
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	високий	3	4.33	5.00	1.155	0.667
	середній	127	2.12	2.00	1.349	0.1197
2) Шкала "Сильна — Слабка"	високий	3	1.33	0.00	2.309	1.333
	середній	127	2.39	2.00	1.261	0.1119
3) Шкала "Близька — Далека"	високий	3	3.00	3.00	1.000	0.577
	середній	127	2.59	3.00	1.371	0.1216
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	високий	3	3.00	3.00	2.000	1.155
	середній	127	2.18	2.00	1.530	0.1357
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	високий	3	3.33	4.00	2.082	1.202
	середній	127	3.27	3.00	1.472	0.1306
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	3	4.00	4.00	1.000	0.577
	середній	127	2.86	3.00	1.193	0.1059
7) Шкала "Відкрита — Закрита»	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333
	середній	127	2.48	2.00	1.468	0.1303
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	3	1.67	2.00	1.528	0.882
	середній	127	2.40	3.00	1.093	0.0970
9) Шкала "Послідовна — Хаотична" с	високий	3	2.33	2.00	0.577	0.333
	середній	127	2.49	2.00	1.385	0.1229
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	3	1.33	1.00	0.577	0.333
	середній	127	3.21	3.00	1.440	0.1278
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	3	2.67	2.00	1.155	0.667
	середній	127	1.97	2.00	1.469	0.1303
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	3	1.67	2.00	0.577	0.333
	середній	127	1.74	2.00	1.341	0.1190
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	3	1.33	1.00	0.577	0.333
	середній	127	2.86	3.00	1.344	0.1192
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	3	2.33	3.00	1.155	0.667
	середній	127	2.22	2.00	1.315	0.1167
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»	високий	3	2.33	2.00	0.577	0.333
	середній	127	2.31	2.00	1.252	0.1111
16) Шкала "Спокійна — Панічна»	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333
	середній	127	2.44	2.00	1.367	0.1213
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333
	середній	127	2.33	2.00	1.346	0.1194
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	3	2.00	2.00	1.000	0.577
	середній	127	2.25	2.00	1.228	0.1089
	високий	3	2.00	2.00	0.000	0.000

Відмінності у сприйнятті стратегії № 2 Ідентифікаційної, залежно від рівня навчованості

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	153.0	0.558
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	169.0	0.738
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	131.5	0.353
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	73.0	0.063
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	117.5	0.250
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	161.5	0.653

7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	97.5	0.143
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	165.0	0.690
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	153.0	0.550
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	129.0	0.329
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	94.0	0.130
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	130.5	0.344
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	120.0	0.267
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	131.0	0.352
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	142.5	0.453
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	163.0	0.668
7) Шкала "Відкрита — Закрита»	Mann-Whitney U	128.5	0.326
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	88.0	0.102
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	155.0	0.577
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	77.0	0.074
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	173.0	0.786
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	105.0	0.164
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	107.0	0.187
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	83.0	0.090
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»	Mann-Whitney U	150.0	0.524
16) Шкала "Спокійна — Панічна»	Mann-Whitney U	84.5	0.091
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"	Mann-Whitney U	124.0	0.298
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	96.0	0.133

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	середній	127	3.79	4.00	1.48	0.132
	високий	3	3.33	4.00	1.155	0.667
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	середній	127	4.37	5.00	1.42	0.126
	високий	3	4.67	5.00	1.528	0.882
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	середній	127	3.59	4.00	1.47	0.130
	високий	3	3.00	3.00	1.000	0.577
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	середній	127	3.98	4.00	1.42	0.126
	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	середній	127	3.80	4.00	1.46	0.130
	високий	3	3.00	3.00	1.000	0.577
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	середній	127	3.30	3.00	1.62	0.144
	високий	3	2.67	3.00	2.517	1.453
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	середній	127	4.11	4.00	1.40	0.124
	високий	3	3.00	3.00	1.000	0.577
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	середній	127	3.85	4.00	1.34	0.119
	високий	3	3.67	4.00	0.577	0.333
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	середній	127	3.69	4.00	1.20	0.106
	високий	3	3.33	3.00	1.528	0.882
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	середній	127	3.65	4.00	1.26	0.111
	високий	3	4.33	5.00	1.155	0.667
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	середній	127	2.28	2.00	1.52	0.135
	високий	3	3.67	3.00	1.155	0.667
2) Шкала "Сильна — Слабка"	середній	127	2.06	2.00	1.35	0.120
	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333
3) Шкала "Близька — Далека"	середній	127	2.19	2.00	1.48	0.132
	високий	3	3.00	3.00	1.000	0.577
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	середній	127	2.39	3.00	1.59	0.141
	високий	3	3.33	3.00	1.528	0.882
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	середній	127	2.63	3.00	1.58	0.140

6) Шкала "Впевнена — Обачна"	високий	3	3.33	3.00	1.528	0.882
	середній	127	2.35	2.00	1.34	0.119
7) Шкала "Відкрита — Закрита»"	високий	3	2.67	3.00	1.528	0.882
	середній	127	2.46	2.00	1.36	0.120
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	високий	3	3.33	3.00	1.528	0.882
	середній	127	2.35	3.00	1.37	0.122
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	високий	3	3.67	3.00	1.155	0.667
	середній	127	2.41	2.00	1.35	0.120
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	високий	3	2.00	2.00	1.000	0.577
	середній	127	2.94	3.00	1.49	0.132
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	високий	3	4.67	5.00	1.528	0.882
	середній	127	1.59	1.00	1.42	0.126
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	високий	3	1.33	1.00	1.528	0.882
	середній	127	1.15	1.00	1.35	0.119
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	високий	3	2.00	2.00	1.000	0.577
	середній	127	2.49	2.00	1.50	0.133
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	3	3.33	3.00	0.577	0.333
	середній	127	2.10	2.00	1.47	0.130
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»"	високий	3	2.33	2.00	0.577	0.333
	середній	127	2.02	2.00	1.38	0.122
16) Шкала "Спокійна — Панічна»"	високий	3	2.59	3.00	1.30	0.115
	середній	127	2.59	3.00	1.30	0.115
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризує"	високий	3	3.67	4.00	0.577	0.333
	середній	127	2.29	2.00	1.77	0.157
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	3	3.33	3.00	1.528	0.882
	середній	127	2.05	2.00	1.27	0.112
	високий	3	3.00	3.00	0.000	0.000

Відмінності у сприйнятті стратегії № 3 Конкурентної, залежно від рівня навіюваності

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	170.5	0.757
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	118.0	0.256
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	161.0	0.646
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	178.5	0.854
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	170.5	0.758
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	186.0	0.950
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	181.0	0.887
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	158.0	0.613
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	177.5	0.843
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	165.5	0.693
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	173.5	0.794
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	160.5	0.640
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	174.5	0.806
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	91.5	0.118
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	91.0	0.119
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	93.5	0.125
7) Шкала "Відкрита — Закрита»"	Mann-Whitney U	180.0	0.875
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	161.0	0.644
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	180.5	0.880
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	151.0	0.536
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	148.0	0.502
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	157.0	0.600

13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	147.5	0.501
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	186.0	0.949
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»	Mann-Whitney U	170.5	0.755
16) Шкала "Спокійна — Панічна»	Mann-Whitney U	129.0	0.331
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча" і	Mann-Whitney U	178.5	0.856
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	163.5	0.668

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	середній	127	2.38	2.00	1.46	0.129
	високий	3	2.67	3.00	2.517	1.453
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	середній	127	3.34	3.00	1.60	0.142
	високий	3	4.33	5.00	1.155	0.667
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	середній	127	2.20	2.00	1.41	0.125
	високий	3	2.67	3.00	2.517	1.453
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	середній	127	2.41	2.00	1.35	0.120
	високий	3	2.33	3.00	2.082	1.202
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	середній	127	3.31	3.00	1.57	0.139
	високий	3	3.00	3.00	2.000	1.155
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	середній	127	2.61	3.00	1.72	0.152
	високий	3	2.67	3.00	2.517	1.453
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	середній	127	2.87	3.00	1.50	0.133
	високий	3	2.67	3.00	1.528	0.882
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	середній	127	2.49	3.00	1.47	0.131
	високий	3	3.00	3.00	2.000	1.155
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	середній	127	2.23	2.00	1.51	0.134
	високий	3	2.33	3.00	2.082	1.202
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	середній	127	3.32	3.00	1.21	0.107
	високий	3	3.67	3.00	1.155	0.667
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	середній	127	3.85	4.00	1.45	0.128
	високий	3	3.67	3.00	2.082	1.202
2) Шкала "Сильна — Слабка"	середній	127	2.57	2.00	1.41	0.125
	високий	3	2.00	3.00	1.732	1.000
3) Шкала "Близька — Далека"	середній	127	3.65	4.00	1.40	0.124
	високий	3	4.00	3.00	1.732	1.000
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	середній	127	3.24	3.00	1.43	0.127
	високий	3	4.67	5.00	1.528	0.882
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	середній	127	3.08	3.00	1.66	0.147
	високий	3	4.67	5.00	1.528	0.882
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	середній	127	2.79	3.00	1.54	0.136
	високий	3	1.33	1.00	1.528	0.882
7) Шкала "Відкрита — Закрита»	середній	127	3.71	4.00	1.61	0.143
	високий	3	4.00	3.00	1.732	1.000
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	середній	127	3.02	3.00	1.41	0.125
	високий	3	3.33	3.00	0.577	0.333
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	середній	127	2.61	3.00	1.43	0.127
	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	середній	127	4.17	4.00	1.49	0.132
	високий	3	3.67	3.00	2.082	1.202
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	середній	127	1.87	2.00	1.30	0.115
	високий	3	1.33	1.00	1.528	0.882
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	середній	127	2.78	3.00	1.45	0.128
	високий	3	2.33	3.00	1.155	0.667
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	середній	127	3.85	4.00	1.37	0.121

14) Шкала "Людяна — Байдужа"	високий	3	3.33	3.00	1.528	0.882
	середній	127	3.52	3.00	1.37	0.122
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»	високий	3	3.67	3.00	2.082	1.202
	середній	127	2.65	3.00	1.32	0.117
16) Шкала "Спокійна — Панічна»	високий	3	2.33	3.00	1.155	0.667
	середній	127	3.06	3.00	1.37	0.122
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	високий	3	4.00	3.00	1.732	1.000
	середній	127	3.68	4.00	1.44	0.127
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	високий	3	3.67	3.00	2.082	1.202
	середній	127	2.93	3.00	1.32	0.117
	високий	3	2.67	3.00	0.577	0.333

Відмінності у сприйнятті стратегії №4 Довіри, залежно від рівня навіюваності

Independent Samples T-Test

Independent Samples T-Test			
		Statistic	p
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	Mann-Whitney U	154	0.561
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	Mann-Whitney U	141	0.431
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	Mann-Whitney U	187	0.962
4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	Mann-Whitney U	177	0.830
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	Mann-Whitney U	188	0.975
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	Mann-Whitney U	185	0.931
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	Mann-Whitney U	190	0.994
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	Mann-Whitney U	185	0.930
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	Mann-Whitney U	130	0.336
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	Mann-Whitney U	149	0.507
1)Шкала "Демократична — Авторитарна"	Mann-Whitney U	188	0.968
2) Шкала "Сильна — Слабка"	Mann-Whitney U	184	0.918
3) Шкала "Близька — Далека"	Mann-Whitney U	183	0.911
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	Mann-Whitney U	173	0.786
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	Mann-Whitney U	188	0.975
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	Mann-Whitney U	142	0.443
7) Шкала "Відкрита — Закрита»	Mann-Whitney U	159	0.616
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	Mann-Whitney U	185	0.936
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	Mann-Whitney U	188	0.975
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	Mann-Whitney U	139	0.412
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	Mann-Whitney U	120	0.260
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	Mann-Whitney U	162	0.645
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	Mann-Whitney U	190	0.994
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	Mann-Whitney U	190	1.000
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»	Mann-Whitney U	136	0.389
16) Шкала "Спокійна — Панічна»	Mann-Whitney U	188	0.974
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуюча"	Mann-Whitney U	181	0.886
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	Mann-Whitney U	174	0.798

Group Descriptives						
	Group	N	Mean	Median	SD	SE
1) Оцініть, наскільки дана стратегія Вам подобається	середній	127	4.47	5.00	1.40	0.1239
	високий	3	4.00	3.00	1.73	1.000
2) Оцініть, наскільки дана стратегія є зрозумілою	середній	127	4.64	5.00	1.35	0.1202
	високий	3	4.00	3.00	1.73	1.000
3) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає довіру	середній	127	4.24	4.00	1.46	0.1298
	високий	3	4.33	4.00	1.53	0.882

4) Оцініть, наскільки дана стратегія сприймається позитивно	середній	127	4.40	5.00	1.41	0.1251
	високий	3	4.33	4.00	1.53	0.882
5) Оцініть, наскільки дана стратегія викликає зацікавленість	середній	127	4.24	4.00	1.41	0.1247
	високий	3	4.33	4.00	1.53	0.882
6) Оцініть, наскільки дана стратегія спонукає Вас до участі	середній	127	3.92	4.00	1.49	0.1326
	високий	3	4.00	3.00	1.73	1.000
7) Оцініть, наскільки дана стратегія є сучасною	середній	127	4.69	5.00	1.13	0.1004
	високий	3	4.67	5.00	1.53	0.882
8) Оцініть, наскільки дана стратегія є переконливою	середній	127	4.13	4.00	1.31	0.1158
	високий	3	4.33	4.00	1.53	0.882
9) Оцініть, наскільки дана стратегія є відкритою	середній	127	4.35	5.00	1.26	0.1121
	високий	3	5.00	6.00	1.73	1.000
10) Оцініть, наскільки дана стратегія є послідовною	середній	127	3.80	4.00	1.06	0.0942
	високий	3	4.33	4.00	1.53	0.882
1) Шкала "Демократична — Авторитарна"	середній	127	1.32	1.00	1.32	0.1172
	високий	3	1.33	1.00	1.53	0.882
2) Шкала "Сильна — Слабка"	середній	127	1.83	2.00	1.33	0.1177
	високий	3	1.67	2.00	1.53	0.882
3) Шкала "Близька — Далека"	середній	127	1.65	1.00	1.35	0.1201
	високий	3	1.67	2.00	1.53	0.882
4) Шкала "Сучасна — Зріла"	середній	127	1.54	1.00	1.28	0.1139
	високий	3	1.67	1.00	1.15	0.667
5) Шкала "Емоційна — Раціональна"	середній	127	3.04	3.00	1.52	0.1353
	високий	3	3.00	3.00	2.00	1.155
6) Шкала "Впевнена — Обачна"	середній	127	2.24	2.00	1.25	0.1109
	високий	3	3.00	3.00	2.00	1.155
7) Шкала "Відкрита — Закрита»	середній	127	1.74	2.00	1.35	0.1195
	високий	3	1.33	1.00	1.53	0.882
8) Шкала "Компетентна — Дилетантська"	середній	127	2.02	2.00	1.17	0.1040
	високий	3	2.00	2.00	1.00	0.577
9) Шкала "Послідовна — Хаотична"	середній	127	2.36	2.00	1.30	0.1155
	високий	3	2.33	3.00	1.15	0.667
10) Шкала "Прозора — Маніпулятивна"	середній	127	2.00	2.00	1.30	0.1151
	високий	3	1.33	1.00	1.53	0.882
11) Шкала "Цілеспрямована — Безцільна"	середній	127	1.61	2.00	1.18	0.1050
	високий	3	2.33	3.00	1.15	0.667
12) Шкала "Патріотична — Зрадницька"	середній	127	1.17	1.00	1.15	0.1019
	високий	3	1.00	0.00	1.73	1.000
13) Шкала "Надійна — Сумнівна"	середній	127	2.02	2.00	1.25	0.1112
	високий	3	2.00	2.00	1.00	0.577
14) Шкала "Людяна — Байдужа"	середній	127	1.39	1.00	1.40	0.1241
	високий	3	1.33	1.00	1.53	0.882
15) Шкала "Дієва — Бездіяльна»	середній	127	1.81	2.00	1.31	0.1166
	високий	3	2.33	3.00	1.15	0.667
16) Шкала "Спокійна — Панічна»	середній	127	2.09	2.00	1.27	0.1124
	високий	3	2.00	2.00	1.00	0.577
17) Шкала "Об'єднуюча — Поляризуєча"	середній	127	1.50	1.00	1.40	0.1244
	високий	3	1.33	1.00	1.53	0.882
18) Шкала "Відповідальна — Легковажна"	середній	127	1.86	2.00	1.23	0.1094
	високий	3	2.00	2.00	1.00	0.577