

Zhukovska Alisa. The Mediatization of the political space of the Republic of Bulgaria. The article is devoted to the research of the current phenomenon of modern life – the mediatization of the socio-political process. The article deals with the main characteristics of the new social media: information exchange of the elements of the information and communication system, interactivity of communication, availability and speed of delivery of information to the user. The author analyzes the peculiarities of mediatization of policy in the Republic of Bulgaria, the main problems and perspectives of public policy informatization, reveals the main tendencies of the development of social media and civil journalism, defines the role and place of Internet networks in the system of interaction between government and civil society.

Key words: mediatization, political process, Republic of Bulgaria, social media, social networks.

Стаття надійшла до редколегії
04.05.2017 р.

УДК 327:316.46.058.5(100+477)

**Віра Максимець,
Марія Орел**

Маніпулятивні механізми впливу, ефективність їхнього застосування сучасними іноземними та українськими політичними лідерами

У статті розглянуто загальнотеоретичний аналіз інструменту маніпулювання впливу на аудиторію. Досліджено маніпулятивні технології як інструмент навіювання думки аудиторії у процесі формування суспільної opinio. Показано основні лінгво-маніпулятивні технології у формуванні суспільної думки. Проаналізовано фактори особистості у формуванні та здійсненні зовнішньої політики, виокремлено особливості даних типів політичних лідерів. Досліджено промови політичних лідерів як засіб маніпулятивного впливу на формування думки масової аудиторії. У даній статті розглянуто фактор особистості у формуванні та здійсненні зовнішньої політики таких політичних лідерів Федеративної Республіки Німеччини, України, Сполучених Штатів Америки, Російської Федерації

як: Ангела Меркель, Порошенко Петро Олексійович, Дональд Трамп, Путін Володимир Володимирович.

Ключові слова: зовнішня політика, маніпулювання, маніпулятивні технології, політичні лідери.

Актуальність та постановка проблеми. Політична промова один з найважливіших етапів у політичній гонці (суспільної проблеми), адже більш тіснішого контакту лідера зі слухачами не має. Саме у момент проголошення спічу до мас оратор має унікальну можливість як посилити своє становище та підняти проблему з низин, так і послабити свої позиції, відвівши ідею з поля зору аудиторії. Однією з найбільш розвинутих країн, яка спеціалізується на спічрайтингу, є США. Промови їх лідерів змушують вчинити аудиторію так, як це бачить саме оратор, переконавши, що вибір є єдиним, правильним та іншого просто не існує. В Україні, на жаль, написання промов знаходиться на початках. Не має систематичного успіху в одного лідера щодо його промов, не прослідковується ключова ідея крізь усі звернення – перебігання від одного до іншого.

Таким чином, розробка науково-практичних і теоритичних засад написання промов-переконань, промов-закликів є, на сьогоднішній день, безумовно ключовим фактором у досягненні оратором своєї мети за рахунок спрямування аудиторії у потрібному напрямку. Це зумовлює актуальність обраної нами проблематики дослідження.

Мета та завдання дослідження. Мета статті – охарактеризувати особливості реалізації маніпулятивного механізму впливу на аудиторію крізь призму формування суспільної думки за допомогою промов іноземних та українських політичних лідерів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. О. Яшенкова у своєму підручнику «Основи теорії мовної комунікації», вказує на такі основні стратегії політичного дискурсу: «самопрезентації, агітаційна, формування емоційного контролю, інформаційно-інтерпретаційна, аргументативна, маніпулювання, дискредитації, нападу, самозахисту тощо» [1, с. 168-170]. Вплив, який створюють психологічні механізми, є незмінним чинником процесу комунікації

людей, управління, психотерапевтичної, психокорекційної практики та інших площин людського життя [2].

Психологічний вплив виноситься на розгляд як варіант з більшості інших впливів загалом. Висування цього критерію на перший план ґрунтується на причинно-наслідковій зміні у психіці суб'єкта як результат здійсненого на нього впливу [3, с. 3-18]. З огляду на те, які критерії є основою (спосіб, засіб, метод, ціль і т.д.), психологічний вплив є можливість диференціювати як сильний і слабкий, життєдайний і згубний, навмисний і випадковий.

За Є. Л. Доценко слід виокремлювати такі види психологічного впливу, що мають відмінності у ключі своїх засобів: переконування, навіювання, зараження, спонукання до наслідування, формування благо сприятливості, прохання, деструктивна критика, ігнорування, маніпуляція, примус [4, с. 244-257].

Звернемо увагу також на те, що Б. Бессон, Л. Прето, Г. Шиллер підкреслюють рівність прихованого психологічного впливу з маніпуляцією, виділяючи характер деструктивний. За рівнями прихованого впливу (маніпуляції) В. Шейнов поділяє на: асертивний – виграш є як і у адресата впливу, так і маніпулятор, що не ставить за ціль заподіяти шкоди; альтруїстичний – адресат у виграші, а ініціатор, відповідно, програє – отримання виграшу, як мети, виникає як результат егоїстичного непоказового впливу (маніпуляції) [5, с. 704].

Виклад основного матеріалу. У даній статті розглянуто фактор особистості у формуванні та здійсненні зовнішньої політики таких політичних лідерів Федеративної Республіки Німеччини, України, Сполучених Штатів Америки, Російської Федерації як: Ангела Меркель, Порошенко Петро Олексійович, Дональд Трамп, Путін Володимир Володимирович.

У ФРН офіційні погляди на можливі війни і конфлікти, а також способи забезпечення безпеки країни, в систематизованому вигляді викладені в ряді документів, які в сукупності утворюють ієрархічну структуру: положення документа вищого рівня конкретизовані в змісті наступного. До таких документів слід віднести, перш за все, періодичні видання «Білі книги» з питань безпеки і оборони, директиви з питань оборонної політики, а також Концепцію бундесвіри. Нині діюча «Біла книга безпеки Федеративної

Республіки Німеччини та перспектив розвитку бундесвіри» була представлена восени 2006 року. У вступі до Білій книзі 2006 року канцлер Ангела Меркель і міністр оборони Франц Йозеф Юнг позначили основні пріоритети і поточний стан Німеччини на світовій арені.

Тут Меркель підкреслює роль НАТО і Німеччини в розвитку стабільності та благополуччя, завдяки їх спільним зусиллям. Але при цьому пані канцлер стурбована напруженістю в інших частинах світу.

Напередодні війни в Іраку Ангела Меркель висловила підтримку США і «коаліції бажуючих» в їх політиці щодо Іраку. Перебуваючи з візитом у США, як лідер опозиції вона критикувала зовнішню політику федерального уряду, чим викликала різко негативну реакцію в урядових колах Берліна. Голова парламентської фракції СДПН Франц Мюнтеферінг оцінив заяву Меркель як «прогин перед американською адміністрацією».

У своїй промові в Німецькому Бундестазі 19 березня 2003 року Меркель заявила про те, що ХДС підтримує пред'явлення ультиматуму Саддаму Хусейну, який став «останнім шансом зберегти мир», і закликала федеральний уряд наслідувати цей приклад, щоб «реально запобігти війні в Іраку».

Принципові погляди Ангели Меркель на врегулювання військових конфліктів свідчать з публікацій цього періоду. Як *ultima ratio* Меркель взяла участь НАТО в Косівському конфлікті 1999 року і провела при цьому історичні паралелі з історією своєї країни. ФРН є учасником групи по врегулюванню ситуації на сході України і виконання Мінських угод (Нормандської четвірки) [6].

Порошенко П. О. став не новим обличчям у сфері політики в Україні, оскільки мав тісні зв'язки з попередніми президентами держави. Лідером партії став наприкінці ХХ ст., коли покинув фракцію СДПУ(о). Активним обличчям серед українців став у зимку 2013-2014 рр., коли брав участь у Євроайдані. 25 травня 2014 на дострокових виборах був обраний президентом.

Після своєї перемоги на президентських виборах, П. Порошенко заявив про те, що антитерористична операція на Донбасі не може тривати два-три місяці. Як результат наприкінці серпня воєнні наступлення українських військових було зупинено, проте на

Донбас були введені більш потужніші та багаточисленніші російські підрозділи. Враховуючи ці обставини, П. Порошенко був змушений пришвидчити перемовини щодо заключення миру, що і стало основним пунктом мінського протоколу.

Підписання і ратифікація Згоди щодо асоціації з ЄС; з точки зору процедури, П. Порошенко виконав усі свої обіцянки і зробив усі необхідні дії, формально підтверджуючи незмінність європейського вибору України. У той же час, занурення України у затяжну внутрішню кризу, що супроводжується зовнішнім втручанням, призвело до перегляду відносин з боку Європейської Комісії.

За рівнем контактів і менталітету П. Порошенко налагодив тісні зв'язки з країнами ЄС і США. Хоча і Україні було відмовлено стати партнером США поза членством у НАТО і обіцянок щодо поставок озброєння для української армії, Порошенко у цілому має доволі адекватне уявлення щодо нереальності членства України в НАТО і не висуває подібних вимог.

За президенства П. Порошенка США і країни ЄС суттєво посилили режим санкцій проти РФ, включаючи введення обмежень на поставку кредитів для російських підприємств, що повністю закрило доступ до фінансовому ринку для російських державних корпорацій і суттєво обмежило доступ до кредитів для компаній приватного сектору. Проблема Криму стійко відійшла на другий план і не є предметом політичного торгу. П. Порошенко публічно відмовився від намірів повернути Крим силовим шляхом, що демонструє його потенційну готовність до участі у процесі врегулювання українсько-російського конфлікту [7].

США представляють найбільший інтерес при вивченні маніпуляції на національному та міжнародному рівні. США абсолютно точно можна охарактеризувати як суспільство, де маніпуляція служить одним з головних інструментів управління, що знаходиться в руках невеликої правлячої групи корпоративних і урядових босів. Зовнішньополітичну доктрину, розробкою якої займається адміністрація Трампа, можна коротко охарактеризувати наступним чином: ескалація заради деескалації.

Під час свого візиту у Токіо держсекретар США Рекс Тілерсон зробив заяву, щодо видозмін відносин з Північною Кореєю. Він

пообіцяв, що США збільшать тиск на північнокорейський режим. Пізніше держсекретар додав, що адміністрація планує зменшити витрати на Держдепартамент і витрати на допомогу іноземним державам. Можна побачити певне протиріччя. Тому варто зауважити, що така позиція адміністрації мала певну стратегію – цілеспрямовано йде на підвищення інтенсивності свого військового втручання у численні конфлікти, щоб у кінці забезпечити собі стратегію виходу. Такий підхід є свідком щодо доктрини ескалація заради ескалації. Варто відзначити, що саме таку стратегію Трамп використовував у бізнесі багато років.

Проблема з чітким зазначенням адміністрацією Трампа будь-якої конкретної зовнішньополітичної доктрини є у повному обсязі ціле направленим. Але всередині нової адміністрації щодо питань зовнішньої політики існує декілька конкурентних центрів сили, тому багато рішень приймаються на місці.

Якщо розглядати інаугураційну промову Трампа як зовнішньополітичний курс, то можна побачити наступне: Трамп відрізняється популістичною позицією у відношенні до нелегальних емігрантів. Бажання зупинити несправедливе, на його думку, торгові Угоди і військові інтервенції принесли йому особливу підтримку серед «синіх комерців» [8].

Трамп офіційно зазначивши, що він збирається балатуватись на виборах, звернув у промові також свою увагу на аспекти, які для його кампанії є важливими: нелегальна імміграція; офшоринг робочих місць у Америці; держборг США; Ісламський тероризм.

І пізніше зазначив, що він підтримує створення бази даних щодо мусульман у США і розширеного нагляду за мечетями. У число передвиборчих обітниць, Трамп вніс встановлення хороших відносин з Президентом Росії Володимиром Путіним, виказавши підтримку своєю заявою: «Якщо Путін хоче «роздовбати» ІДІЛ, я за це на усі 100, і я не можу зрозуміти, як хтось може бути проти цього» [9]. Вибори, які пройшли 8 листопада 2016 р., визначили Дональда Трампа як президента США.

Зовнішня політика В. Путіна, як нового президента РФ, почалася вже в червні 2000 року з підписання указу про «Концепції зовнішньої політики Російської Федерації». Основна ідея цієї концепції полягала в активній російській міжнародній політиці,

спрямованої, в основному, на формування позитивного іміджу держави за кордоном.

6 вересня 2000 року В.В. Путін взяв участь в «Саміті тисячоліття» під егідою Організації Об'єднаних Націй. Після цього Путін В. В. регулярно брав участь у міжнародних самітах, так званої, «Великої вісімки». У 2014 році «вісімка» знову перетворилася в «сімку», – після анексії Криму Російською Федерацією і запровадження санкцій країнами-членами НАТО.

За перший рік керівництва країною В. Путін відвідав Італію, Японію, Канаду, Німеччину та Словенію. У 2004 році Президент РФ здійснив ділову поїздку в Китай, з якою поклав початок подальшій плідній співпраці. З усіма цими країнами були встановлені дипломатичні відносини. Штати і Західна Європа ще довго сприймали В. Путіна як ставленика Б. Єльцина і ставилися до нього вкрай позитивно.

Перше усвідомлення західними лідерами того, що новий президент Росії не має нічого спільного з попереднім, і що його політичний курс спрямований на відновлення міжнародного авторитету Росії, прийшло до них тільки в 2004 році. Через чотири роки після обрання на вищий державний пост В. Путін скасував єльцинський закон про розподіл продукції. Це скасування перенесла видобуток нафти і газу з міжнародної юрисдикції в російську. Після цього більшість доходів від видобутку копалин стало надходити в Російський бюджет.

Обравши у ту пору нейтралітет на міжнародній арені та самостійність Російська Федерація понесла низку атак. Саме тоді в Російській Федерації почастішали теракти чеченських бойовиків.

10 лютого 2014 р. президент РФ, під час Мюнхенської конференції з питань політики і безпеки в Європі, виголосив свою Мюнхенську промову. Мюнхенська заява В. Путіна викликала справжній політичний бум в світі. Деякі країни підтримали промову В. Путіна, але більшість політиків назвали слова російського президента найбільш агресивними з часів Холодної війни і навіть заговорили про її відновлення.

В одному з інтерв'ю Путін публічно визнав неспроможність політики колишніх президентів - Єльцина і Горбачова, заявивши, що розпад СРСР став найбільшою катастрофою в світовій геополітиці.

Уся подальша зовнішньополітична діяльність президента була спрямована виключно на інтереси Росії і її союзників, що показали наступні події в Абхазії, Південній Осетії, Криму (2014 рік) і Сході України [10].

У західній політиці можна усі типології звести до трьох «класичних» типів політики: силової, функціональної і комунікативної. У цьому є логіка, бо силова політика дає нам лідера як суб'єкта, який володіє владою, іншими якостями; функціональна – виявляє лідерство як зв'язок між керівником і підлеглими; комунікативні – перенесення уваги на вияв сенсу функціональних зв'язків, а значить, і формування альтернатив, що дають можливість вибору. До такого розуміння близька точка зору Маргарет Херман, яка вважає, що розглядаючи лідерство, слід брати до уваги такі ознаки як: 1) характер самого лідера, 2) властивості його конститuentів (прихильників, обранців, політичних суб'єктів, що тісно контактує з ним), 3) взаємозв'язок між лідером і його конститuentів, а також 4) контекст або конкретну ситуацію, у яких відбувається лідерство. Чотири моменти, що відповідно виступають у роботах Херманн як 4 збірних образів (images) лідерства: вожака (Ангела Меркель), служитель (П.М. Порошенко), торговець (Трамп Дональд) і пожежника (В. В. Путін) [11, с.127-245].

Лідерам-вожакам, у нашій роботі ним є Ангела Меркель, відповідає бачення дійсності. У них «є мрія», заради здійснення якої вони нерідко прагнуть змінити політичну систему. Для розуміння цієї форми лідерства необхідно знати особисті якості людини, яка очолює своїх прихильників у русі до певної цілі. Лідер визначає характер того, що коїться, його темп, формує політичну проблематику.

Образ служителя (П.М. Порошенко) засвоює той політик, який намагається виступити у ролі вимовника інтересів своїх прихильників. Саме їх бажання виражає лідер і діє від їх імені. На практиці лідер такого типу керується тим, що очікують, у що вірять, і що потребують їх виборці. Виборці формують ті задачі, котрі стають центральними для лідера.

Для лідера-торговця (Д. Трамп) важлива здатність переконувати. Завдяки йому конститuentи «купують» його плани або ідеї, входячи у їх виконання. У цьому випадку лідерство має

основу на взаємовідносинах, які лідер встановлює зі своїми виборцями. Підкреслене значення набирає властивість самого лідера і та стратегія, до якої він прибігає, щоб дістатись підтримки своїй політиці і її відтворення.

Лідери-пожежники (В. В. Путін) займаються гасінням пожеж, тобто реагують на ті проблеми, котрі оточуючі вказують. Подібні лідери відволікають на породження ситуації події і проблеми. На злобу дня вимоги моменту визначають їх дії.

На практиці більшість лідерів використовують усі чотири образи лідерства у різному порядку і співвідношенні. Лідери приводять свої власні інтереси у відповідності до інтересів своїх конституантів під егідою розвитку таких взаємовідносин з ними, коли враховувався б контекст кожного конкретного моменту. Більш ефективно діючі лідери створюють коаліції, які підтримують їх позицію в обмін на виконання частини найбільш злодневних вимог конституантів.

Коли ми звернемо нашу увагу на дослідження діяльності національних політичних лідерів у сфері зовнішньої політики, то прояви лідерства виявляться більш складними. Якщо ці лідери не займають позицію повного ізоляціонізму, вони вимушені грати роль посередника між своїми конституантами і керівниками інших націй і міжнародних організацій. Як підмітив Р. Пантем, ці політичні діячі є учасниками подвійної гри – на рівні внутрішньої політики і на рівні дипломатії.

Результати і хід переговорів на дипломатичному рівні вимагають погодження на рівні внутрішньої політики, а те, чого хочуть конституанти, виборчі дома, визначає предмет переговорів на дипломатичному рівні. Політичні діячі докладають масу зусиль, щоб вияснити, як використовувати дійсність на одному з рівнів для вилучення бажаних результатів на іншому.

Маючи деяке уявлення щодо того, що може влаштувати суспільство іншої держави, лідер може працювати з керівниками цієї держави, щоб формувати політику, яка є вигідною для внутрішньої сили у обох країнах. Лідери отримують більше шансів для того, щоб зрозуміти, наскільки далеко у своїх планах вони можуть розраховувати на політичну діяльність іншої держави і які політичні альтернативи, або конкретні дії, можуть знайти там підтримку.

Діючи таким чином, щоб віддавати відповідне суспільству обох країн, лідери мають більше шансів для зміцнення своїх зв'язків. Нагадування суспільної думки виборців іншої країни може завдати шкоди зв'язку лідерів, як це пізнав на своєму досвіді Дж. Картер, коли наполягав на підтримці радянських дисидентів і відкрито осуджував порушення права людини у СРСР, намагаючись у той же час покращити відносини з Радянським Союзом.

Міжнародний зв'язок не залишається ізольованим на міжнародній арені, але знаходиться під впливом і сам здійснює вплив на міжнародні відносини і різні зовнішньополітичні лінії. Розвиток американсько-російських відносин, наприклад, впливають на можливий хід подій на Близькому Сході. Лідери повинні бути гнучкими до впливу політики у інших регіонах і проблемних областях заради стабільності цікавого для нього міжнародного зв'язку. Знання своїх власних виборців, а також конститuantів і керівництва іншої держави змушує лідера з'ясувати, як співвідносяться між собою різні політичні курси і проблеми, і яким чином дії у будь-якій сфері можуть вплинути на певний зв'язок.

Не усі лідери можуть вести міжнародну політичну гру. Це вимагає вміння відчувати себе на місці іншої людини іншої культури, ідеології та релігії. Потрібно підходити до існуючих розбіжностей з позиції взаємної вигоди. Необхідно визнання і прийняття взаємозалежності націй як у економічній, так і у військовій сфері, віра у досягненні консенсусу і терплячості. Кожна з цих характеристик спрощує встановлені зв'язки і посилює імовірність розуміння політиком збуджуючих мотивів інших лідерів та їх конститuantів. Нижче Херманн розбирає це більш детально.

Здатність до емпатії, до сприйняття точки зору іншого полегшує лідеру розуміння того, на що ж розраховують, чого очікують і у що вірять конститuantи іншого керівника [11, с. 615]. Одночасно точніше видаються межі волі власних дій. У наш час націоналізму важливо також розуміти до якої степені визначеним для лідера і суспільства інших країн є їх самовизнання, відчуття національної гідності, підтримку своєї політичної програми і «збереження обличчя». Прийняття протилежної точки зору допомагає пояснити усе це. При схожій широті сприйняття дійсності іншої сторони будуть менше спантеличувати. З'являється основна для розвитку

реалістичного відчуття довіри, коли від іншого лідера і його прихильників не потребують повної досконалості і одночасно не підозрюють у нестриманому егоїзмі. Емпатія тим важча, чим більш істотна різниця сторін, але тим більш яскраво можуть бути результати досягнення суспільного розуміння ситуації, якщо подібне взаємне освоєння точок зору здаються можливими.

Бажання підходити до розбіжностей з позиції взаємної вигоди розуміє під собою, що лідер не оцінює вирішення конфлікту як виявлення переможців і переможених. Дійсність розглядається крізь призму ненульових сум. Матеріали переговорів підтверджують, що шанси на довготривале співробітництво і виграш від цього кожної сторони дійсно збільшуються, якщо акцент переноситься на взаємовигідність. Лідери формують зв'язок між собою з надією на те, що обидві сторони можуть досягти частини своїх цілей шляхом співробітництва. У процесі взаємодії з'являється можливість покращити своє положення і одночасно виказати підтримку іншому.

Зв'язок вимагає дбання. Формування сумісного підходу до міжнародних справ досягається шляхом консенсусу. Лідерам необхідно затягти конститuantів обох сторін у визначені політичні цілі та засобів їх досягнення. У деякому сенсі це можна вважати навчанням, у процесі якого суспільство розуміє, що до нього прислухаються і що його позиція має вплив. Одночасно вона почне розуміти сенс міжнародних зв'язків і знаходячись у них. Процес виробітку консенсусу втягує суспільство в обмін поглядами на конкретні питання і проблеми. Вона починає краще розуміти, ніж інші люди або групи людей, чому вони так діють, а не інакше. Досягнення консенсусу за участі конститuantів обох сторін найбільш важливо для отримання віддачі від зв'язку, особливо у тому випадку, коли конститuantи обох сторін мають схожий статус точок зору, який позитивно впливає на взаєморозуміння і готовність довіряти іншій стороні.

Остання характеристика – це терплячість. Разом із терплячістю потрібно володіти відомою терплячістю перед обличчям невизначеності, готовність терпіти короткочасні відступлення заради досягнення довготривалої цілі, оптимізмом, що дозволяє вірити, що у кінцевому етапі ціль буде досягнуто, а проблеми вирішені.

Дослідження усіх цих особливостей, яке проведене на основі зовнішніх, загальнодоступних виявлень діяльності А. Меркель, П.О. Порошенка, Д. Трампа, В.В. Путіна, показують що ці люди легко будують і підтримують зв'язок. На посту лідера вони, кожен у своїй країні, у своєму місці, представляють собою таких керівників, які з найбільшою вірогідністю можуть сформувати міцні відносини. Якщо П. Порошенко та А. Меркель відрізняє підхід з позиції ненульових сум, то В. Путін та Д. Трамп бачать світ розділеним на переможців і переможених, друзів та ворогів. Перші - готові до позиції взаємної вигоди, відповідно їм буде легше вистроїти взаємовідносини, другі – бояться програти, будуть зацікавлені у підтримці ефективних взаємовідносин можливо тільки до тих пір, поки вони будуть відчувати за собою силу.

З усіх чотирьох П. Порошенко найбільш вправний у з'ясуванні чужої точки зору. Він проявляє зацікавленість до того, що думають і відчують інші, до висування таких політичних альтернатив, які враховують точки зору іншої сторони. Три інших лідера приглядаються до оточення з деякою обережністю і недовірою до мотивів і намірів інших. Вони трохи більш схильні очікувати від відношення гіршого і прискіпливо стежать за тим, як до них відноситься інша сторона.

Усі чотири лідери досить вміло використовують методи виробітки консенсусу і вірять у можливість його використання для досягнення своїх цілей. Д. Трамп при цьому демонструє образ торговця. Він представляє вам на продаж свій якісний товар, який здавався вам не по кишені, але на справі, стверджує він, ви не тільки можете собі це дозволити, але і дасте усім виграти.

Меркель А. включає процес створення консенсусу заради інформації щодо позицій усіх дійових сторін. Він, схожий на людину, яка рухається на ескалаторі, охоплений вогнем з двох сторін, з людьми, які кидають йому свої речі, він організовує рух вперед, одночасно вибудовуючи усі сили у шеренгу, щоб здійснити прорив. Проблема Меркель у тому, як рухатись до цілі, дозволяючи при цьому визначити засоби і швидкість переміщення позиціям оточуючих.

Порошенко представляє собою справжнього посередника, можливо це вплив його довгої роботи дипломатом. Як правило не

маючи власної позиції, він діє таким чином, щоб дати можливість тим, у кого маються різні думки і альтернативні варіанти вирішення проблем, досягнути консенсусу відносно того, що вони можуть зробити сумісними зусиллями. Проблематика формується іншими, а роль П. Порошенка – вилучити розбіжності заради сумісних дій.

Путін швидше за все макіавелліст, що викручує руки за кулісами, щоб сформувати позиції і альтернативи, що націлені на те, що, на його думку, варто очікувати у конкретному контексті й зв'язку з конкретною проблемою.

Фактично усі чотири лідера вірять у досягнення консенсусу, але шукають його по-різному. І П. Порошенко, і А. Меркель схильні використовувати у цьому процесі інші сили, тим самим зв'язуючи їх лояльністю до зв'язків, що виникли. У кінцевому етапі результатом таких дій Д. Трамп і В. Путіна може стати те, що суспільство буде думати, що ніби його використовують лише як засіб для створення зв'язків і обмежують його вплив на хід подій.

П. Порошенко і А. Меркель психологічно більш готові проявити терплячість, ніж Д. Трамп та В. Путін. Ці два лідера можуть діяти у ситуації невизначеності. Фактично їм необхідна деяка невизначеність, яка буде їх творчістю. Більш того, вони можуть розрізняти у перспективі правильні моменти і можливості, і готові взятись за досягнення довготривалої цілі. У випадку Порошенка це є яскравим прикладом.

Д. Трампу необхідно відчути хоча б невелике просунення до цілі і до вирішення проблеми, інакше сидячий у ньому менеджер залишиться незадоволеним тим, що коїться. Він береться за справу, щоб досягти результату. Д. Трамп вимагає від співробітників такого аналізу ситуації, щоб її можна було розкласти по кісточкам і підкорити своїй волі.

Путін доручає положення справ тим обраним, які отримують його довіру. Коли схвалення затримується – тобто виборці занепокоєні якоюсь конкретною проблемою чи вважають, що він діє недостатньо точно чи добре – він втручається і контролює дії по вирішенню проблем.

Висновки. У міжнародному контексті більш достойні схвалення та розвиток таких зв'язків, які можуть впливати на широке коло проблем, ніж ті, що мають орієнтир на одну вузьку

проблему або невелике коло проблем. У підтримці таких відносин – основа потенційної віддачі для лідера і його конституантів. Точно так само вигідно розвивати зв'язки, що мають вплив на розвиток інших взаємозв'язків. Тут лідер зіштовхується з проблемою координації, намагається забезпечити оптимальний рівень усім зв'язкам. Так зв'язок США з іншими країнами впливає на події не тільки свого регіону, але і усього світу.

Якщо лідери мають намір створити міжнародний зв'язок, вони повинні розглядати себе як учасників гри на чотирьох рівнях (вожак, пожежник, торговець, комівояжер). Їм варто не тільки виявити потреби і бажання своїх власних виборців, але і прогнутись під очікування і потреби лідерів і їх прихильників, а також врахувати вплив даного зв'язку на відносини з іншими важливими для них країнами. Розвиток зв'язку захоплює лідерів у гру на чотирьох рівнях, де те, що відбувається на кожному рівні, має вплив на результат.

Список використаних джерел

1. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації / Яшенкова О.В. – Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2010. – с. 168-170
2. Чаплак Я.В. Теоретико-методологічний аналіз поняття психологічного впливу в науковій психології [Електронний ресурс] / Я.В. Чаплак, Л. Кирилецька, Ю. Радомська. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Psihologia/2_82130.doc.htm (Дата звернення: 05.05.2017)
3. Татенко В. О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма /В.О.Татенко// Наукові студії із соціальної та політичної психології: Зб. статей. – К.: Сталь, 2000. – Вип. 3 (6). – С. 3-18.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита // М.: ЧеРо, издательство МГУ – Москва, 1997. – С. 244-344.
5. Шейнов В.П. Психология манипулирования / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2009 - С. 704
6. Weißbuch 2006 zur Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland und zur Zukunft der Bundeswehr. Berlin: Bundesministerium der Verteidigung. 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bundeswehr.de> (Дата звернення: 15.05.2017)
7. Толстов С. Внешнеполитические итоги ста дней президентства П. Порошенко [Електронний ресурс] / С. Толстов // Зовнішня політика,

міжнародні відносини 13-19.09.2014. Зовнішні справи – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/blog/usi-blogi/view/article/zovnishnja-politika-mizhnarodni-vidnosini-13-19092014/> (Дата звернення: 09.05.2017)

8. Потехін О. Україна в зовнішньополітичній доктрині 45-го президента США, 2016 [Електронний ресурс] / О. Потехін // Зовнішні справи. Геополітика. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/ukrajina-v-zovnishnopolitichnii-doktrini-45-go-prezident/> (Дата звернення: 07.05.2017)

9. Голубовська І., Орлова Т. Американські цінності в інавгураційних промовах Барака Обами і Дональда Трампа [Електронний ресурс] / І. Голубовська, Т. Орлова // Зовнішні справи. Регіональна політика. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/ua/ekspertna-dumka/view/article/amerikanski-cinnosti-v-inavguraciinikh-promovakh-bara/> (Дата звернення: 11.05.2017)

10. Брайн І. Внешняя политика Путина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.calc.ru/Vneshnyaya-Politika-Putina-Godakh.html> (Дата звернення: 07.05.2017)

11. Hermann Margaret G. Ingredients of Leadership. – In: Margaret G. Hermann (Ed.). Political Psychology. San Francisco, 1986 – С. 127-245.

Максимец Вера, Орел Мария. Манипулятивные механизмы воздействия, эффективность их применения современными иностранными и украинскими политическими лидерами. В статье рассмотрены общетеоретический анализ инструмента манипулирования воздействия на аудиторию. Исследована манипулятивные технологии как инструмент внушения мысли аудитории в процессе формирования общественного мнения на. Показаны основные лингво-манипулятивные технологии в формировании общественного мнения. Проанализированы факторы личности в формировании и осуществлении внешней политики, выделены особенности данных типов политических лидеров. Исследована речи политических лидеров как средство манипулятивного воздействия на формирование мнения массовой аудитории. В данной статье рассмотрены фактор личности в формировании и осуществлении внешней политики таких политических лидеров Федеративной Республики Германии, Украины, Соединенных Штатов Америки, Российской Федерации как Ангела Меркель, Порошенко Петр Алексеевич, Дональд Трамп, Путин.

Ключевые слова: внешняя политика, манипулирования, манипулятивные технологии, политические лидеры.

Maximets Vira, Orel Maria. Manipulative mechanisms of influence, effectiveness of their application by modern foreign and Ukrainian political

leaders. The article deals with the general theoretical analysis of the tool for manipulating the influence on the audience. Manipulative technologies are investigated as a tool of the audience opinion suggestion in the process of public information formation. The basic lingua-manipulative technologies in formation of public opinion are shown. The factors of personality in the formation and implementation of foreign policy are analyzed, features of these types of political leaders are singled out. The speeches of political leaders as a means of manipulative influence on the formation of the mass audience opinion are researched. This article examines the personality factor in the foreign policy formation and implementation of such political leaders of the Federal Republic of Germany, Ukraine, the United States of America, the Russian Federation as: Angela Merkel, Poroshenko Petro Oleksiyovich, Donald Trump, Vladimir Putin.

Key words: foreign policy, manipulation, manipulative technologies, political leaders.

Стаття надійшла до редколегії
17.05.2017 р.

УДК 323.39:001

**Антоніна Митко,
Назарій Шуляк**

Специфіка формування нових політичних еліт в інформаційну епоху

У статті розглянуто вплив засобів масової комунікації, інформації та знань на формування нової еліти інфократії та нетократії. З'ясовано роль медіа для побудови нової еліти в інформаційну епоху. Схарактеризовано сучасні інформаційні технології (Інтернет, комп'ютерний зв'язок, мультимедіа та ін.), що дали змогу транснаціональним організаціям генерувати нову еліту в різних країнах. Використано основні загальновідомі групи методів: філософські методи наукового пізнання, загальнонаукові й спеціальні методи та підходи. Зокрема, застосовано аналіз, синтез, дедуктивний метод, міждисциплінарний, концептуальний підхід. Комплексний підхід дав змогу виявити тенденції й закономірності формування інформаційної еліти, передбачити наслідки та можливий розвиток політичних подій з урахуванням особливостей інформаційної епохи.

Ключові слова: інфократія, нетократія, нова еліта, інформація.