



УДК 94(477.8) «1943-1944»

DOI <https://doi.org/10.32782/2305-9389/2024.30.33>

МОДЕЛІ ЕЛЕКТОРАЛЬНОЇ УЧАСТІ В РАМКАХ СОЦІОЛОГІЧНОЇ ШКОЛИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Мущенко Яна,*аспірантка II курсу кафедри політології та міжнародних відносин
Національного університету «Львівська політехніка»
ORCID ID: 0000-0001-7207-4533*

У статті здійснено аналіз трьох моделей електоральної участі в рамках соціологічної теорії. Отримані висновки дають уявлення про особливості та мотиви електоральної поведінки з перспективи соціологічно-політичних змінних. Як наслідок, краще розуміння мотивації виборців дає змогу вживати ефективних заходів задля прогнозування й покращення соціального середовища.

Авторка зосереджується на моделі очікуваної рівності/справедливості, або відносної депривації, моделі соціального капіталу та моделі громадянського волонтаризму. Основна ідея першої електоральної моделі полягає у тому, що індивіди, які відчують гострий розрив між очікуваним та реальним, страждають від почуття депривації, яка стимулює їх до протесту через участь у виборах. Друга модель надає важливі статистично значущі змінні, а саме: довіра до інших, сприйняття співгромадян як справедливих та мобілізаційна діяльність. Авторка доводить, що міжособистісна довіра та мобілізаційна діяльність соціальних мереж позитивно впливають на ймовірність голосування та рівень явки. Серед змінних третьої електоральної моделі автор визначає належність до певного соціального класу, партійну мобілізацію, волонтерську активність, політичну ефективність, інтерес до виборчої кампанії та силу партійності. Емпіричні дані доводять, що громадяни, які мають вищий соціальний статус, контактують із політичними партіями, беруть активну участь у волонтерських організаціях, а також є політично діяльними, зацікавленими та мають сильну партійну ідентифікацію, із більшою ймовірністю підуть на виборчі дільниці. Ці результати свідчать про те, що ресурси людей, ступінь їх мобілізації через особисті контакти та психологічне залучення до політичного процесу допомагають пояснити схильність до участі у голосуванні. Натомість вік, етнічна приналежність та рівень освіти не мають значущого ефекту.

Зауважено, що негнучкість, складнощі з операціоналізацією та застосуванням соціологічних моделей, а також труднощі з урахуванням коротко- та середньострокових змін унеможливають пояснення причин абсентеїзму, спираючись винятково на соціологічний ресурс.

Ключові слова: моделі електоральної участі, соціологічна школа, депривація, соціальний капітал, волонтаризм.

Mushchenko Yana. Models of electoral participation within the sociological school of thought

The article analyzes three models of electoral participation within the framework of sociological theory. The findings provide insight into the peculiarities and motives of electoral behavior from the perspective of sociopolitical variables. As a result, a better understanding of voter motivation allows for effective measures to be taken to predict and improve the social environment.

The author focuses on the model of expected equality/fairness or relative deprivation; the model of social capital and the model of civic voluntarism. The main idea of the first electoral model is that individuals who experience an acute gap between what is expected and what is real suffer from a sense of deprivation that stimulates them to protest by participating in elections. The second model provides important statistically significant variables, namely, trust in others, perception of fellow citizens as fair, and mobilization activity. The author proves that interpersonal trust and social media mobilization have a positive impact on the likelihood of voting and turnout. Among the variables of the third electoral model, the author identifies belonging to a certain social class, party mobilization, volunteer activity, political efficiency, interest in the election campaign, and the strength of party affiliation. The empirical evidence shows that citizens who have a higher social status, are in contact with political parties, are active in volunteer organizations, and are politically active, interested, and have strong party identification are more likely to go to the polls. These results suggest that people's resources, the degree of mobilization through personal contacts, and psychological involvement in the political process help explain their propensity to vote. In contrast, age, ethnicity, and education level do not have a significant effect.

The author notes that inflexibility, difficulties with operationalization and application of sociological models, as well as difficulties in taking into account short- and medium-term changes make it impossible to explain the causes of absenteeism based solely on sociological resources.

Key words: models of electoral participation, sociological school, deprivation, social capital, voluntarism.

Важливість голосування у теоріях демократії, частота дії порівняно з іншими формами участі, а також постійне зниження рівня явки в багатьох зрілих демократіях викликали інтерес до чинників, які впливають на рішення (не) голосувати. Тоді як одна група дослідників зосереджується на питаннях вимірювання явки, інша – намагається змоделювати індивідуальні та інституційні чинники, які



впливають на рівень активності електорату в одній або декількох країнах у конкретний часовий проміжок.

Визначають два загальноприйняті підходи, які розглядають чинники (не) участі в рамках теорій демократії. Це соціологічна теорія та теорія індивідуальної раціональності, які стали підґрунтям для значної частини електоральних досліджень. У рамках соціологічної теорії виділяють три моделі електоральної участі: модель відносної депривації (сприйнятої рівності/справедливості), модель соціального капіталу та модель громадянського волонтаризму. Три помітні моделі в контексті теорії індивідуальної раціональності – це модель когнітивної мобілізації, мінімального раціонального вибору та загальних стимулів.

Метою цієї статті виступає дослідження трьох моделей у рамках соціологічної школи та аналіз їхнього впливу на електоральну поведінку громадян, а також чинники неучасті.

Соціологічна теорія в електоральних дослідженнях зосереджується на соціальних характеристиках, соціальному контексті та соціальній психології задля пояснення політичної поведінки громадян. У рамках даного підходу дослідники розглядають соціальні характеристики, відмінності, ідентифікацію та комунікацію як основу для групової свідомості й досвіду, які формують і згодом підсилюють політичну поведінку, звички та вподобання. Власне, саме соціологічні чинники намагаються пояснити орієнтири для прийняття рішень, а також мобілізацію громадян до участі. Застосування елементів психології здатне забезпечити дослідників інструментами для оцінки ставлення громадян до поточного перебігу політично значущих подій. Соціально-психологічна модель стверджує, що досвід групової соціалізації (особливо в ранньому віці) накладає відбиток на політичні вподобання та партійну ідентифікацію. Сформувавшись, ці ідентифікації стають стійкими елементами політичної психології та слугують так званими «перцептивними екранами», що впливають на інші політичні переконання, погляди та поведінку. Наприклад, якщо дитина з раннього віку бачить батьків, родичів, близьких друзів, представників важливих соціальних інститутів, які не голосують та не отримують як жодних санкцій (ані засудження з боку громади, ані адміністративні покарання), так і стимулів, то дитина з більшою ймовірністю не голосуватиме в майбутньому, ніж той, хто виріс в активному відповідальному середовищі та асоціює голосування з громадянським обов'язком [9].

Отже, перша модель електоральної участі в рамках соціологічної школи – це модель відносної депривації, або очікуваної рівності/справедливості.

Низка прихильників соціологічного підходу в електоральних дослідженнях розробила модель відносної депривації, або очікуваної рівності/справедливості, яка намагається віднайти причини абсентеїзму через соціально-демографічні характеристики та соціальну психологію. Ключова ідея даної моделі базується на порівняннях та очікуваннях і полягає у тому, що особи з певним набором соціально-демографічних характеристик порівнюють себе з іншими групами або ідеалізованим стандартом. Якщо індивідуальна оцінка власного становища є негативною, то очікується, що особа розчарується в системі і, як наслідок, вдасться або до самобичування, або ж до протесту. Принцип полягає у тому, що члени різних соціальних груп формують власні очікування щодо функціонування та ефективності системи з погляду рівності і справедливості до них особисто та до цілої групи. Тому чим більший розрив між очікуваннями і «реальністю» індивіда (суб'єктивними оцінками), тим вищий рівень розчарування. Такі емоційні реакції є потужним стимулом до отримання й обробки інформації та, що найголовніше, до дії. Однак подальші сценарії розвитку подій можуть бути абсолютно відмінними. З одного боку, якщо особа покладає відповідальність за низьке соціальне становище на себе (самоатрибуція) та розглядає власні дії або ж бездіяльність як першочергове джерело депривації, то, найімовірніше, відбудеться відхід від політичної участі та голосування. Якщо ж йдеться про системну атрибуцію (джерело депривації – влада та її рішення), то прогнозується підрив політичної підтримки, активізація участі в громадських рухах та, очевидно, у виборах [1].

У моделі очікуваної рівності/справедливості чітко проглядається відчуття того, що очікування громадян та їхній життєвий досвід не збігаються, а також підкріплюються несправедливим ставленням із боку уряду. Окремо можна виділити сприйняття економічної депривації. Зокрема, в опитуваннях виборців у США, Великій Британії, Франції та Німеччині індивідів опитували про тенденції зміни особистого матеріального становища протягом останнього року, тобто ретроспективну егоцентричну оцінку, а також очікування щодо особистого економічного становища на наступний рік, тобто проспективну економічну оцінку. П'ята частина учасників опитування повідомила, що їхнє матеріальне становище погіршилося протягом останнього року та ¼ респондентів уважали, що вони переживуть ще гірші часи в наступному році. Важливим елементом опитування виступав факт покладання відповідальності за економічні невдачі на уряд. Таким чином, високий показник індексу економічної депривації означає,



що респондент песимістично оцінює свої минулі та майбутні фінансові перспективи і покладає відповідальність за них на уряд. Уважається, що поєднання негативних економічних оцінок і покладання відповідальності на уряд мобілізують людей до участі у виборах і, найімовірніше, до голосування за опозиційну партію [4; 5, с. 9].

Додатковий економічний показник у моделі рівності/справедливості враховує позитивні та негативні реакції на особисті обставини. Негативні емоційні реакції, такі як злість, страх, огида, або, іншими словами, занепокоєння через власне економічне становище, спонукають громадян йти на вибори незалежно від когнітивної оцінки власного фінансового становища. Окремо можемо говорити про показник (не)задоволеності діяльності уряду у вибраних сферах політики [2].

Останнім компонентом моделі виступає приналежність до депривованої групи. Хоча виокремлюють низку депривованих груп, у рамках цієї моделі йдеться здебільшого про етнічні меншини, жінок, пенсіонерів та безробітних. Можна припустити, що члени цих груп зазнавали економічної або соціальної дискримінації через спільні для них характеристики. Таким чином, дуже часто приналежність до цих груп викликає почуття депривації, що спонукає до утримання від голосування або ж голосування на знак протесту [2; 4].

До основних понять моделі відносної депривації відносять загальне відчуття відчуженості, економічну депривацію, емоційну реакцію, невдоволеність політикою, приналежність (до депривованої групи). Загальна депривація – почуття несправедливості та нерівності системи політичного або соціального устрою. Економічна депривація – судження особи про погіршення стану домогосподарства (у ретроспективі) або неможливість покращення (у перспективі), а також покладання відповідальності за несприятливий стан справ на уряд. Емоційні реакції – негативні реакції на особисте економічне становище. Невдоволеність політикою – негативні оцінки діяльності уряду в різних сферах політики. Належність до депривованої групи може бути операціоналізована в термінах декількох соціальних та економічних характеристик, включаючи приналежність до етнічної меншини, стать та статус зайнятості. Ці характеристики вказують на ступінь уразливості людей до економічних труднощів, зменшення економічних можливостей/потенціалу і/або втрати соціального статусу [7].

Друга модель нашого дослідження – це модель соціального капіталу, яка заснована на соціальному капіталі та соціальній довірі. Творці моделі соціального капіталу переконані, що соціальна довіра є ключовою мотивацією індивідуальної дії. Прибічники раціонального напряму визначають соціальну довіру як здатність груп та інституцій досягати бажаних результатів і, таким чином, генерувати довіру. Дійсно, якщо інституція неодноразово доводила свою ефективність, забезпечуючи певні вигоди, то вона має репутацію надійного партнера, який заслуговує на довіру. З іншого боку, довіра визначається як очікування людини отримати необхідне благо від певної групи чи інституції, а тому якщо це очікування підкріплене позитивним досвідом, то індивід умотивований бути частиною «групи» або ж брати участь у її формуванні (оскільки вона здатна надавати вигоди) [6; 9].

Трактування моделі соціального капіталу в рамках соціокультурного напряму відходить від жорсткої прагматичності та зосереджується на соціальних мережах – зв'язках між індивідами на основі взаємності та довіри. Ключова ідея соціальної довіри полягає у тому, що чесність, громадська активність та довіра продукують явище взаємопідсилення і змушують людей співпрацювати, брати участь у громадській діяльності, сприймати суспільство як цілісність. Такий зв'язок між довірою та участю має багато переваг: за інших рівних умов люди, які довіряють своїм співгромадянам, частіше стають волонтерами, роблять більші внески на благодійність, частіше беруть участь у політиці та громадських організаціях, охоче працюють присяжними, частіше здають кров, краще виконують свої податкові зобов'язання, толерантніше ставляться до поглядів меншин і демонструють багато інших форм громадянських чеснот (наприклад, Японія та Швейцарія – суспільства високої солідарності та взаємоповаги, найдружніші нації світу). У цілому вважається, що багато соціальних, економічних і політичних переваг випливають із високого рівня соціального капіталу. Послідовники соціокультурного напряму моделі стверджують, що країни з високим рівнем соціального капіталу мають, зокрема, нижчий рівень злочинності, нижчі трансакційні витрати, вищий рівень дотримання державних законів і правил, вищі темпи економічного зростання та вищу явку на виборах [3].

Як зазначалося вище, модель соціального капіталу підкреслює роль міжособистісної довіри у співпраці між людьми. Участь породжує довіру та готовність співпрацювати з іншими. Соціальне залучення в моделі соціального капіталу операціоналізується як волонтерство або запрошення до участі. Згідно з опитуванням, згаданим вище, громадяни Великої Британії, Америки, Німеччини та Франції оцінюють рівень довіри до співгромадян та рівень справедливості у суспільстві як середній. Проте неможливо уніфікувати ці показники або ж говорити про середнє арифметичне, оскільки спектр довіри



і справедливості значно розкиданий на шкалі. Наприклад, існують меншини, які твердо вірять, що люди заслуговують на довіру і можуть бути справедливими; водночас інші етнічні групи висловлюють значну обережність щодо співпраці зі співгромадянами. У моделі соціальних мереж є також два індикатори залучення до волонтерської діяльності. Перший індикатор – добровільність участі (проте більшість громадян змушені визнати, що їх усе ж таки просили долучатися до політики або громадських справ). Також значна частина активності відбувається не просто в партіях або політичних організаціях, а в спортивних клубах, благодійних організаціях та інших групах [1; 8].

Ключовими поняттями в моделі соціального капіталу виділяють соціальну довіру та добровільну участь. Соціальна довіра визначається як відчуття людиною того, що інші люди заслуговують на довіру та прагнуть до справедливості. Добровільна участь передбачає внутрішню мотивацію особи до участі, відсутність примусу, покарань, залякування, нав'язувань.

Наступна модель у рамках соціологічного підходу – модель громадянського волонтаризму, яка враховує соціальні характеристики, контекст та психологію. Основна ідея моделі громадянського волонтаризму – ключова роль соціального контексту в набутті громадянами політично значущих ресурсів і навичок. Теоретики наполягають, що здобуті ресурси та навички спонукають індивідів відчувати світоглядну залученість та брати участь у різних видах політичної діяльності. Важливим аспектом моделі громадянського волонтаризму є переконання, що люди з необхідним рівнем освіти, доходу й інших ресурсів та/або ті, хто перебуває у добровільних об'єднаннях, на робочих місцях, у церквах чи інших соціальних середовищах, найімовірніше, стануть волонтерами або будуть рекрутовані як учасники політичної діяльності. Це пояснюється тим, що, беручи участь у добровільних об'єднаннях, люди отримують інформацію та відточують громадянські навички, які сприяють їхній участі в політиці. Модель громадянського волонтаризму припускає, що політично зацікавлені громадяни або ті, які мають сильну ідеологічну (партійну) мотивацію, більш схильні до активної електоральної участі. Дана модель пропонує три варіанти пояснення того, чому люди не голосують: «тому що вони не можуть; тому що вони не хочуть; або тому що їх ніхто не питає/просить» [4].

Модель громадянського волонтаризму відводить вагому роль для ресурсів (навичок), які прямо або опосередковано впливають на відчуття політичної ефективності людини та її інтерес до політики. Участь також заохочується рівнем партійної ідентифікації та діяльністю політичних партій, інших груп і осіб. Ресурси вимірюються трьома змінними: рівнем освіти, соціальним класом та наявним часом, який є цілковито суб'єктивною змінною та вимірюється шляхом опитування людей про те, скільки часу в них залишається після виконання всіх робочих та сімейних обов'язків. Важливо враховувати елементи партійної мобілізації, які вимірюють, чи проводилася (-ося): 1) особиста агітація респондента однією або кількома партіями; 2) агітація по телефону; 3) нагадування про необхідність прийти на вибори. Опитування показують, що орієнтовно п'яту частину виборців просили брати участь у політичних справах. Приблизно кожен десятий указує, що хтось зі знайомих завжди намагається переконати їх проголосувати, а кожен сьомий отримує телефонний дзвінок від однієї або декількох партій із нагадуванням прийти на виборчу дільницю [3, с. 10–11].

У контексті реальних показників політичної ефективності громадян маємо невтішні результати, оскільки згідно з опитуваннями, навіть у демократичних державах майже половина респондентів вважають, що не мають жодного впливу на політику, близько 40% сприймають свій вплив як обмежений. Щодо реального інтересу до політики, то переважна більшість громадян зазначає, що вони «дуже зацікавлені» або «дещо зацікавлені». Стосовно сили партійності, то лише близько 35% опитуваних визначають свою партійну ідентифікацію як «дуже сильну» або «досить сильну» [5].

Основними поняттями моделі громадянського волонтаризму є ресурси, рекрутинг, добровільна діяльність та психологічне залучення. Дослідники розглядають рівень освіти, соціальний клас і час як ресурси, що впливають на електоральну участь: 1) освіта розширює доступ до інформації та покращує здатність її обробки для здійснення політичного вибору; 2) соціальний клас опосередковує навички, які є корисними політичними ресурсами; 3) час дає змогу зосередитися на політичному аспекті життя громадян та частково відійти від рутинних справ. Вербування/рекрутинг – це залучення або мобілізація громадян переважно політичними партіями або ж іншими агентами масової мобілізації до голосування чи участі у виборах будь-яким іншим чином. Добровільна активність – це ступінь залученості особи до різних видів громадських або державних організацій із власного бажання. Психологічне залучення до політичного процесу визначається з погляду політичної ефективності, політичного інтересу та сили партійності. Політична ефективність тут визначається як відчуття індивідом того, що він має навички та ресурси, необхідні для впливу на політичний процес. Політичний інтерес – це цікавість, яку особа відчуває до політичного світу, тобто мотивація дізнатися про уряд і політику, а також про те, що



відбувається під час виборів. Сила партійності – це інтенсивність ідентифікації громадянина з певною політичною партією [1].

Таким чином, кожна з трьох соціологічних моделей, представлених вище, пропонує часткове пояснення рівня явки, причин та мотивації (не) голосувати. Модель очікуваної справедливості спирається на соціальні характеристики та психологію, щоб зрозуміти, чому почуття депривації може спонукати людину до протесту через голосування або до категоричної відмови від участі у виборах. Модель соціального капіталу використовує соціальний контекст і психологію, щоб пояснити взаємозв'язок між довірою та участю у виборах і поведінкою виборців. Модель громадянського волонтаризму використовує соціальні характеристики, контекст і психологію для розроблення трирівневого пояснення (не)участі у голосуванні. У цьому підході важливими є ресурси, соціальна взаємодія та психологічна залученість.

Література:

1. Blais A. *The Motivation to Vote: Explaining Electoral Participation*. Vancouver: University of British Columbia Press, 2020. 156 p.
2. Campbell A., Converse P., Miller W., Stokes D. *The American Voter*. The University of Chicago Press, 1980. 576 p.
3. Coase R.H. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*. 1960. Vol. 3. P. 1–44.
4. Fiorina M. *Retrospective Voting in American National Elections*. Yale University Press, 1981. 249 p.
5. Lijphart A. Unequal participation: democracy's unresolved dilemma. *American Political Science Review*. 1997. Vol. 91(1). P. 1–14.
6. Niemi R.G., Whitten G., Franklin M.N. Constituency characteristics, individual characteristics, and tactical voting in the 1987 British general election. *British Journal of Political Science*. 1992. Vol. 22. P. 229–254.
7. Shachar R., Nalebuff B. Follow the leader: theory and evidence on political participation. *The American Economic Review*. 1999. Vol. 89(3). P. 525–547. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.89.3.525>
8. Uhlaner C., Cain B., Kiewiet D. Political participation of ethnic minorities in the 1980s. *Political Behavior*. 1989. Vol. 11. P. 195–231.
9. Verba S., Nie N. *Participation in America: Political Democracy and Social Equality*. The University of Chicago Press, 1987. 452 p.