

Терехова А. Ю. студентка кафедри соціальної психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0009-0005-9939-0575>

Траверсе Т. М. доктор психологічних наук, професор кафедри соціальної психології Київського національного університету імені Тараса Шевченка

<https://orcid.org/0000-0002-9031-1173>

МОТИВИ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОЛІТИЧНИХ ЛІДЕРІВ/КЕРІВНИКІВ

У статті проаналізовано результати емпіричного дослідження мотивів професійної діяльності політиків, а саме: виокремлено й оцінено мотиви, їх кількісну взаємодію в промовах політичних акторів; виявлено привабливий мотиваційний профіль політичного актора для українського суспільства під час виборів 2014 та 2019 років; проаналізовано те, як саме пріоритетність того чи іншого мотиву впливає на політичну діяльність та політичну поведінку політичного актора.

Ключові слова: політична професійна діяльність; політичний лідер/керівник; мотиви політичної професійної діяльності; мотив влади; мотив досягнення; мотив афіліації, контент-аналіз.

Вступ. Динамічність суспільно-політичного життя вітчизняного соціуму загострила чимало проблем, серед них проблема політичної діяльності, політичних лідерів/керівників. Політична діяльність має безліч видів, оскільки наявні різні цілі, засоби їх досягнення, особливості умов і процесів її здійснення. Особливою є професійна політична діяльність політичних лідерів/керівників [1], де особлива увага приділяється їхній мотиваційній сфері.

Мета статті – розкрити зміст характерних мотивів політичної діяльності актора, зокрема мотивів досягнення, афіліації-близькості, влади.

Теоретичне підґрунтя. Мотивація політичного актора формується в процесі складної взаємодії об'єктивних та суб'єктивних (індивідуально-психологічних та ін.) особливостей конкретної особи. Це має вияв у прагненні престижу і влади; схильності до домінування; прагнення публічності; потреби у схваленні та визнанні; низької чутливості до невдач; схильність до політичних інтриг тощо. «Те, заради чого актор у політиці здійснює сукупність дій, які зумовлюються одним мотивом (як опредмеченою потребою). Водночас одна й та сама дія може спричинюватися різними мотивами і входити до складу різних особливих діяльностей» [2, с. 124]. Так, маючи виступ у

парламенті, тобто виконуючи діяльність політичного ритора чи оратора, політик може керуватися мотивами покращення наявної ситуації громадян, виконання передвиборчих обіцянок або здійснювати власний піар, що неминуче відіб'ється на результатах його діяльності й роботи парламенту в цілому.

Більшість цих та інших мотивів є імпліцитними (прихованими, неусвідомленими), оскільки вони переважно залишаються поза свідомою увагою особистості. «Несвідома мотивація є важливою проблемою... чимало наших мотивів лежать за межами нашого безпосереднього усвідомлення... Теорія відчуття ефективності (Р. Вайта) припускає наявність мотивів, які можуть керувати поведінкою, незалежно від того, усвідомлюємо ми свої бажання в цей конкретний момент, чи ні» [20].

Зокрема, у психоаналітичній традиції здійснено спроби знайти докази неусвідомлюваних мотивів у біографіях видатних лідерів/керівників (наприклад роботи О. Джордж і Дж. Джордж про президента США Вудро Вільсона та його радника Едварда Мандела Хауза (за прізвиськом «полковник Хауз») [7], Е. Еріксона про індійського державного і політичного діяча Магатму Ганді [4] та ін.).

Проте результати цих досліджень складно піддаються верифікації.

Відомо, що внутрішніми причинами діяльності є потреби, але смисл будь-якій дії надає мотив (система мотивів). Наприклад, мотивація успіху і мотивація уникання невдачі переживаються актором як співвідношення міри задоволення – у випадку успіху і міри приниження – у випадку поразки (Дж. Аткінсон). Вчені виокремлюють основні потреби, які мотивують політичну поведінку лідерів/керівників, йдеться про мотиви влади, досягнення і мотив афіліації (приналежності до певної групи і отримання схвалення). Інколи, як доповнення до мотиву влади, розглядається мотив контролю над подіями (Д. МакКлелланд, Дж. Аткінсон). Такий підхід до вивчення людських потреб і мотивів був започаткований Г. Мюрреєм [16] і продовжений Д. МакКлелландом та його учнями [14, 15]. Вченими розроблено інструментарій для дослідження мотивації політичної діяльності, що створює можливості прогнозування політичних подій та їхню залежність від мотиваційного профілю політичних лідерів/керівників.

У цій біхевіористичній традиції мотиви політичної діяльності вимірюються за допомогою контент-аналізу усних і письмових текстів, використовуючи експериментально виведені системи оцінок МакКлелланда-Аткінсона [24]. Ці системи оцінювання складаються з вербальних образів і тем, які найчастіше зустрічаються у довільних (творчих) текстах, написаних після того, як відповідний мотив був експериментально викликаний, порівняно з текстами, написаними в психологічно нейтральних умовах. Виміряні у такий

спосіб імпліцитні мотиви трактуються як особистісні змінні.

Результати й обговорення. Це дослідження фокусується на трьох важливих соціальних мотивах людини:

(а) мотив досягнення, як прагнення до досконалості, який асоціюється з помірним ризиком, використанням зворотного зв'язку та підприємницьким успіхом [13];

(б) мотив афіліації-близькості, як прагнення до приналежності, що асоціюється з міжособистісним теплом, саморозкриттям та гарною загальною адаптацією до життя [10];

(в) мотив влади, як прагнення до впливу та престижу, що пов'язано з отриманням формальної соціальної влади, а також з марнотратством та імпульсивними діями, такими як агресія, вживання алкоголю та прийняття екстремальних ризиків [23, 29].

Д. Вінтер і А. Стюарт [28] з'ясували, що ці три мотиви мають відношення до кількох важливих видів політичних дій і результатів. Нова інтегрована система оцінювання, розроблена Д. Вінтером [24] для оцінки образів мотивів у будь-якому вербальному матеріалі, дає можливість дистанційного оцінювання політичних акторів (зокрема президентів).

У таблиці 1 наведено короткі пояснення щодо оцінювання для трьох мотивів, які адаптовано з неопублікованого посібника, Д. Вінтер, Мічиганський університет, 1994. Цей короткий виклад не є достатнім для оцінювання; однак повна система оцінювання, разом з практичними матеріалами та експертними оцінками, доступна безплатно на сайті: <https://deepblue.lib.umich.edu/handle/2027.42/117563>

Таблиця 1

Короткий опис інтегрованої системи основного тексту (running text) для оцінки образів мотивів

| <i>Образ досягнення</i> |
|--|
| - Посилання на стандарт досконалості, або безпосередньо через прикметники, які оцінюють продуктивність або якість, або опосередковано через дії, які явно вказують на зацікавленість у досконалості. |
| - Негативний вплив або протидія у відповідь на невдачу або відсутність досконалості. |
| - Успіх у конкуренції з іншими. |
| - Унікальне досягнення. |

Питання психології

| <i>Образ афіліації-близькості</i> |
|--|
| - Вираження теплих, позитивних, дружніх почуттів до інших. |
| - Негативне ставлення до розлуки або розриву дружніх стосунків. |
| - Партнерські, компаньйонські дії. |
| - Доброзичливі дії, спрямовані на піклування. |
| <i>Образ влади</i> |
| - Сильні енергійні дії, які мають вплив на інших: сила, спроби переконати або вмовити, непрохана допомога, спроби перевіряти або контролювати. |
| - Дії, які безпосередньо викликають сильний позитивний або негативний емоційний стан в інших. |
| - Турбота про репутацію або престиж. |

У дослідників може виникнути питання, чи можна оцінити за допомогою комп'ютера образи мотивів, визначені шляхом експериментальної активації. Зрештою, це може бути можливим, але наявні дослідження показали лише помірну кореляцію (від +.31 до +.54) між комп'ютерною та людською (некомп'ютерною) оцінкою, що є значно нижчим звичайного стандарту надійності людської інтеркореляції (щонайменше +.85), який використовується в дослідженнях імпліцитних образів мотивів. Причина, ймовірно, полягає в тому, що ці автоматизовані оцінки зображень мотивів базуються на окремих словах як одиницях аналізу, тоді як людська оцінка залучає одну з найскладніших, абстрактних людських здібностей — розпізнавати схожість («образів» або «тем»), які можуть не містити жодних ідентичних елементів («слів»). Поведінкові результати трьох мотиваційних вимірів пов'язані з конкретними характерними діями та поведінковими результатами [20].

Дизайн та методи дослідження. Ідентифікаційні документи. У дослідженні використано дослівні тексти президентів В. О. Зеленського та П. О. Порошенка, а саме: інавгураційні промови та виступи в дебатах. Інавгураційні промови обрано для аналізу, оскільки вони були виголошені в порівнянних випадках перед порівнянною аудиторією. Коли ситуативні впливи стандартизовані та контрольовані настільки, наскільки це можливо, відмінності в оцінках образів мотивів, швидше за все, відображають реальні особистісні характеристики — і, можливо, що ще важливіше, зміни в цих характеристиках з

плином часу. Окремо було оцінено передвиборчі дебати кандидатів в президенти на виборах 2019 року: В. О. Зеленського та П. О. Порошенка.

У такий спосіб створено можливість виокремити й оцінити: а) мотиви, їх кількісну взаємодію в промовах В. О. Зеленського та П. О. Порошенка; б) виявити привабливий мотиваційний профіль політичного актора для українського суспільства під час виборів 2014 та 2019 років; в) проаналізувати, як пріоритетність того чи іншого мотиву впливає на політичну діяльність та політичну поведінку актора.

Дослідження було проведено згідно з правилами інтегрованої системи оцінювання Д. Вінтера. За цією методикою одиницею підрахунку є речення. Одне речення може бути оцінене лише один раз для одного конкретного мотиву, хоча воно може бути оцінене для двох або більше різних мотивів. Крім того, якщо зображення одного й того ж мотиву зустрічається у двох реченнях поспіль, його можна оцінити лише один раз, якщо тільки ці два випадки не розділені зображенням іншого, відмінного мотиву. Якщо зображення мотиву зустрічається в трьох послідовних реченнях, його можна оцінити в першому та третьому реченнях і так далі, за кожне наступне речення, в якому він зустрічається. Ці правила мають дві мети. По-перше, вони спрощують підрахунок балів у випадках, коли те, що здається єдиним мотивом, розподілено на два речення. Ці правила також розрізняють повторення, які лише уточнюють зміст висловлювання автора або спікера, від повтору що поширюється на кілька речень і вказує на особливу зацікавленість певною темою мотиву. Після того, як промову

Питання психології

оцінено, отримані бали переводяться у вигляді образів мотивів на тисячу слів.

У таблиці 2 наведено дату та бали стосовно мотивів у виступах кандидатів в

президенти на передвиборчих дебатах перед другим туром (президентські вибори 2019 року).

Таблиця 2

Оцінка мотивів-образів дебатів кандидатів у президенти України, 2019 рік

| | | Оцінка мотивів | | | | | | | |
|------------------------|------------|-----------------|----|----|------------------|------|-------|-------------------------|--------------------------|
| | | Стандартизована | | | Образи/1000 слів | | | Співвідношення вл до аф | Співвідношення вл до дос |
| Кандидати в президенти | Дата | Дос | Аф | Вл | Дос | Аф | Вл | | |
| Володимир Зеленський | 19/04/2019 | 10 | 12 | 11 | 4.92 | 5.91 | 5.41 | 0.92 | 1.10 |
| Петро Порошенко | 20/04/2019 | 10 | 9 | 40 | 4.00 | 3.60 | 16.01 | 4.44 | 4.00 |

Дос = досягнення, аф = афіліації, вл = влади.

У таблиці 3 наведено дату та бали за мотивів для інавгураційних промов

президентів України Володимира Зеленського та Петра Порошенка.

Таблиця 3

Оцінка мотивів-образів інавгураційних промов президентів України

| | | Оцінка мотивів | | | | | | | |
|----------------------|------------|-----------------|----|----|------------------|-------|-------|-------------------------|--------------------------|
| | | Стандартизована | | | Образи/1000 слів | | | Співвідношення вл до аф | Співвідношення вл до дос |
| Президенти | Дата | Дос | Аф | Вл | Дос | Аф | Вл | | |
| Володимир Зеленський | 20/05/2019 | 13 | 32 | 13 | 11.10 | 27.33 | 11.10 | 0.41 | 1.00 |
| Петро Порошенко | 07/06/2014 | 18 | 16 | 31 | 9.47 | 8.42 | 16.32 | 1.94 | 1.72 |

Отже, з'ясовано, що в мотиваційному профілі президента П. О. Порошенка домінують мотиви влади (інавгурація – 16.32; дебати – 16.01), що не гармонізується мотивами афіліації-близькості через низький рівень їхньої наявності в промовах (інавгурація – 8.42; дебати – 3.6), що складає співвідношення 1.94 та 4.44 відповідно.

Як зазначає Д. Вінтер у своїй статті «Приборкання влади: Генеративна історична свідомість»: «Влада як здатність чи спроможність здійснювати бажаний вплив на особу чи групу осіб є іманентною рисою всіх видів людської діяльності... Проте влада має подвійну природу. Якщо її приборкати, вона дає натхнення, надію та енергію. Наприклад, харизматичні лідери володіють владою так, що це може здаватися чудодійним для їхніх послідовників [8]. З іншого боку, неприборкана влада може призвести до пригнічення, агресії та, зрештою, до відчаю

– як для носіїв влади, так і для їхніх послідовників [27].

«Дослідники запропонували чимало методів і механізмів приборкання влади: через афіліацію і любов, інтелект і розум, відповідальність, релігію і цінності, демократичні політичні структури та поділ влади. Історичні приклади та соціальні дослідження свідчать про те, що кожен з них має певний успіх, але також і про те, що кожен з них є вразливим до захоплення самою владою» [27].

Можливо, найочевидніший спосіб приборкати владу – це сформувавши узи любові або приналежності до інших людей. Так, в листуванні з А. Ейнштейном З. Фройд писав, що «якщо готовність до війни є наслідком руйнівного інстинкту (тобто влади), то найбільш очевидним способом буде залучення Еросу, його антагоніста, до гри проти нього. Все, що заохочує зростання емоційних зв'язків між людьми, має

працювати проти війни. У нашому повсякденному досвіді батьківська любов стримує владу у вихованні, а дружня співпраця може відвернути гнів» [5, с. 212].

Дослідження Д. МакКлелланда [13] показало, що мотивація приналежності може протидіяти шкідливому впливу на здоров'я підкресленої мотивації влади.

Якщо брати до уваги циклічну модель виборів Дж. Барбера, відповідність або конгруентність системи «лідер – ситуація», то в, так званий, конфліктний рік привабливим і переможним буде кандидат, який є найкращим бійцем (чому відповідає високий рівень мотивів влади), а коли йдеться про примирення, то популярності набуватиме кандидат, який обіцяє «об'єднати» (що відповідає мотиву афіліації-близькості) [3]. Це пояснює, чому мотиваційний профіль Порошенка на виборах 2014 року (рік Революції гідності та початку війни на сході України безсумнівно можна віднести до «конфліктного») виявився менш привабливим у 2019 році (відносно спокійний рік через те, що до подій на сході України більша частина суспільства вже «звикла» і в політичній свідомості перманентна війна вже не сприймалася так гостро, як у 2014 р.). Це спрацювало на користь іншому кандидату в президенти з іміджем «простого хлопця» (за В. О. Зеленським).

З'ясовано, що в мотиваційному профілі президента В. О. Зеленського наявний високий рівень мотиву афіліації-близькості (27.33 – інавгурація; 5.91 – дебати) та низький рівень мотиву влади (11.10 – інавгурація; 5.41 – дебати), що складає співвідношення 0.41 та 0.92 відповідно. Цим пояснюється привабливість його як кандидата в президенти на виборах 2019 року (у так званий неконфліктний рік).

Як зазначає Д. Вінтер [27] історико-архівні дані та експериментальні лабораторні дослідження [9] свідчать, що мотивація афіліації сприяє поступкам і компромісам, які уможливають мирне вирішення міжнародних криз. Проте любов і дружба також можуть призвести до ревнощів та агресії. Зокрема встановлено, що: у жінок мотивація приналежності передбачає агресивну сексуальну поведінку

[30]; фізичне насилля над партнером (яке у чоловіків прогнозується мотивацією влади) у жінок прогнозується мотивацією афіліації, а також низьким контролем імпульсів і високим рівнем життєвого стресу. Цей «ефект Отелло» має вияв і на гормональному рівні: окситоцин, який посилює «любовну» поведінку, таку як довіра, альтруїзм та емпатія, може також підвищувати рівень насильства в інтимних стосунках у людей з високим рівнем агресії, які перебувають у стані стресу [10]; за вивченням документів терористичних груп, порівняно з документами відповідних нетерористичних груп, з'ясовано, що терористам властивий значно вищий рівень як мотивації влади, так і мотивації приналежності, які мають так звану внутрішню спрямованість, тобто спрямованість на свою групу. Коли щось трапляється з друзями в групі, зв'язки приналежності можуть затягнутися у вузол помсти [17, 18, 26]; більшість комбатантів воюють не через ідеологію чи навіть патріотизм, а радше через родинні зв'язки зі своїми товаришами по службі – щоб захистити їх і, якщо потрібно, помститися за них [21, 22].

Тож високі показники мотиву афіліації-близькості В. Зеленського мають вияв у залученні до команди насамперед тих персон, які йому особисто подобаються; захист так званих своїх та неприязнь до опозиції, тобто до «несхожих» на себе, що в критичних та конфліктних ситуаціях може призводити до сплесків агресії відносно опозиції, її послідовників тощо.

З'ясовано показники мотивів досягнення (дебати: В. Зеленський –4.92, П. Порошенко – 4.0; інавгураційні промови: 11.1 та 9.47 відповідно). За Д. МакКлелландом, актор з високою потребою досягнення реагує на відповідні типи викликів (сигналів) навколишнього середовища, особливо на ті, які порівнюють його здібності з визнаним стандартом досконалості, а також на ті, що пов'язані з помірним ступенем ризику. Так, особа з високим рівнем мотивації досягнення цінує гроші або славу не самі по собі, а як конкретне засвідчення своїх досягнень. Мотив досягнення активується тоді, коли є

ризик, нові можливості та реальні критерії для досягнення успіху [12]. Як зазначає Д. Вінтер, мотив досягнення пов'язаний з успіхом у бізнесі, особливо в підприємницькій діяльності або в продажах [25]. Однак дослідження з політичної психології показали, що мотивація досягнення не пов'язана з успіхом у політиці; радше, мотивація влади здебільшого свідчить про можливий політичний успіх. Це насамперед зумовлюється психологічним змістом цих видів діяльності.

Актори з вищим показником мотиву досягнень, ніж мотиву влади, є вразливими до розчарувань у політиці; навпаки, лідери/керівники з низькими показниками мотиву досягнень є більш успішними в політиці, але вони вразливі до небезпек неприборканого прагнення до влади, особливо до проявів агресії. З'ясовано, що в мотиваційному профілі П. О. Порошенка співвідношення влади до мотиву досягнення – 4.0 (дебати, 2019) та 1.72 (інавгураційна промова, 2014); В. О. Зеленського –1.10 (дебати, 2019) та 1.0 (інавгураційна промова, 2019). Тож, можна говорити про те, що В. О.

Зеленський є більш вразливим до розчарувань у політиці, ніж П. О. Порошенко, а останній є більш вразливим до небезпек неприборканого прагнення до влади та авторитаризму.

Висновки. Запропонований метод дистанційного дослідження мотиваційної сфери політичних діячів, які містяться в їхніх промовах створює нові можливості для вивчення політичної діяльності конкретного політика. Врахування встановленого мотиваційного профілю політика у структурі його політичної діяльності дає підґрунтя для розробки стратегії коригування його мотиваційної сфери відповідно до суб'єктивних й об'єктивних викликів часу. Лідеротворення у політиці (як соціально-політичний механізм) має функції стабілізації політичної системи, активізації впливу громадськості на прийняття політичних рішень, підтримки демократичних цінностей та інститутів, зумовлює зміст, якість політичної влади та тенденції суспільно-політичного розвитку, що й стане предметом наших подальших пошуків.

Список використаних джерел

1. Траверсе Т. Психологічне вивчення професійної політичної діяльності актора. *Психологія політичного мислення*. Київ: Парламентське видавництво, 2015. С. 26–42.
2. Траверсе Т. М. Політична психологія: навч. посібник. Київ: Парламентське видавництво 2013. 240 с.
3. Barber J. D. *The pulse of politics: Electing presidents in the media age*. New York: Norton. 1980.
4. Erikson E. H. *Gandhi's Truth*. New York: W.W. Norton, 1969.
5. Freud S. Why war? In J. Strachey (Ed.), *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud (Vol. 22, P. 203–215)*. London, UK: Hogarth. (Original work published 1933), 1964.
6. George A. L. The «operational code»: a neglected approach to the study of political leaders and decisionmaking. *International Studies Quarterly*, 1969. 13. P. 190–222.
7. George A. L., George J. L. *Woodrow Wilson and Colonel House*. New York: John Day. 1956.
8. House R. J., Spangler W. D., Woycke J. Personality and charisma in the U.S. presidency: A psychological theory of leader effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 1991. 36, P. 34–396.
9. Langner C., Winter D. The motivational basis of compromise and concessions: Archival and experimental studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2001. 81, P. 711–727.
10. Mason A., Blankenship, V. Power and affiliation motivation, stress, and abuse in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1987. 52(1), 203–210. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.1.203>
11. McAdams D. P. Intimacy motivation. In A. J. Stewart (Ed.). *Motivation and society*. San Francisco: Jossey-Bass. 1982.
12. McClelland D. C. *The achieving society* Princeton, NJ: Van Nostrand. 1961.
13. McClelland D. C. Motivational factors in health and disease. *American Psychologist*, 1989. 44, 675–683.
14. McClelland D. C. Toward a theory of motive acquisition. *American Psychologist*, 1965. 20, P. 321–333.
15. McClelland D. C. *Power: The Inner Experience*. New York: Irvington, 1975.

16. Murray H. A. Explorations in Personality. New York: Oxford University Press. 1938.
17. Smith A. G. The implicit motives of terrorist groups: How the needs for affiliation and power translate into death and destruction. *Political Psychology*, 2008. 29(1), P. 55–75. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2007.00612.x>
18. Smith A. G., Suedfeld P., Conway L. G., Winter, D. G. The language of violence: Distinguishing terrorist from non-terrorist groups using thematic content analysis. *Dynamics of Asymmetric Conflict*, 2008. 1, P. 142–163.
19. Stogdill, R. M. Handbook of leadership: A survey of theory and research. Free Press. 1974.
20. Stone W. F., Schaffner P. E. The psychology of politics (2nd ed.), 1988. P.102. Springer-Verlag Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-1-4612-3830-0>
21. Stouffer S. A., Suchman E. A., Devinney L. C., Star S. A., Williams, R. M. Jr. The American soldier: Adjustment during army life. (Studies in social psychology in World War II). Princeton Univ., 1949.
22. Williams R. M. The American soldier: An assessment, several wars later. *Public Opinion Quarterly*, 1989. 53, P. 160–166.
23. Winter D. G. The power motive. New York: Free Press. 1973.
24. Winter D. G. Development of an integrated system for scoring motives in verbal running text. Unpublished manuscript, Wesleyan University, Middletown, CT. 1983.
25. Winter D. G. Why achievement motivation predicts success in business but failure in politics: The importance of personal control. *Journal of Personality*, 2010. 78(6), 1637–1668.
26. Winter D. G. Scoring motive imagery in documents from four Middle East opposition groups. *Dynamics of Asymmetric Conflict*, 2011. 4, P. 144–154.
27. Winter D. G. Taming power: Generative historical consciousness. *American Psychologist*, 2016. 71(3), 160–174. <https://doi.org/10.1037/a0039312>
28. Winter D. G., Stewart A. J. Content analysis as a method of studying political leaders. In M. G. Hermann (Ed.). *A psychological examination of political leaders (P. 27–61)*. New York: Free Press. 1977.
29. Winter D. G., Stewart A. J. Power motivation. In H. London, J. Exner (Eds.). *Dimensions of personality (P. 391–447)*. New York: Wiley. 1978.
30. Zurbriggen E. L. Social motives and cognitive power-sex associations: Predictors of aggressive sexual behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000. 78, P. 559–581.

References

1. Traverse T. (2015). Psykholohichne vuvchennia profesiinoi politychnoi diialnosti aktora . *Psykhohohiia politychnoho myslennia*. [Psychological study of professional political activity of an actor. *Psychology of political thinking*] Kyiv, Parlamentske vydavnytstvo, 26–42 (in Ukrainian).
2. Traverse T. M. (2013). Politychna psykholohiia [Political psychology]: navch. posib. Kyiv, Parlamentske vydavnytstvo, 240. (in Ukrainian).
3. Barber, J. D. (1980). The pulse of politics: Electing presidents in the media age. New York: Norton. (in USA).
4. Erikson, E.H. (1969). Gandhi's Truth. New York: W.W. Norton. (in USA).
5. Freud, S. (1964). Why war? In J. Strachey (Ed.), *The standard edition of the complete psychological works of Sigmund Freud (Vol. 22, pp. 203–215)*. London, UK: Hogarth. (Original work published 1933) (in UK).
6. George, A.L. (1969). The «operational code»: a neglected approach to the study of political leaders and decisionmaking. *International Studies Quarterly*, 13, 190–222. (in USA).
7. George, A.L., & George, J.L. (1956). Woodrow Wilson and Colonel House. New York: John Day. (in USA).
8. House, R. J., Spangler, W. D., & Woycke, J. (1991). Personality and charisma in the U.S. presidency: A psychological theory of leader effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 36, 34–396. (in USA).
9. Langner, C., & Winter, D. G. (2001). The motivational basis of compromise and concessions: Archival and experimental studies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 711–727. (in USA).
10. Mason, A., & Blankenship, V. (1987). Power and affiliation motivation, stress, and abuse in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 203–210. (in USA). <https://doi.org/10.1037/0022-3514.52.1.203>
11. McAdams, D. P. (1982). Intimacy motivation. In A. J. Stewart (Ed.), *Motivation and society* San Francisco: Jossey-Bass. (in USA).
12. McClelland, D. C. (1961). The achieving society Princeton, NJ: Van Nostrand.

13. McClelland, D. C. (1989). Motivational factors in health and disease. *American Psychologist*, 44, 675–683. (in USA).
14. McClelland, D.C. (1965). Toward a theory of motive acquisition. *American Psychologist*, 20, 321–333. (in USA).
15. McClelland, D.C. (1975). *Power: The Inner Experience*. New York: Irvington. (in USA).
16. Murray, H.A. (1938). *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press. (in USA).
17. Smith, A. G. (2008). The implicit motives of terrorist groups: How the needs for affiliation and power translate into death and destruction. *Political Psychology*, 29(1), 55–75. (in USA). <https://doi.org/10.1111/j.1467-9221.2007.00612.x>
18. Smith, A. G., Suedfeld, P., Conway, L. G. III, & Winter, D. G. (2008). The language of violence: Distinguishing terrorist from non-terrorist groups using thematic content analysis. *Dynamics of Asymmetric Conflict*, 1, 1425–163. (in USA).
19. Stogdill, R. M. (1974). *Handbook of leadership: A survey of theory and research*. Free Press.
20. Stone, W. F., & Schaffner, P. E. (1988). *The psychology of politics* (2nd ed.) (P. 102). Springer-Verlag Publishing. (in USA). <https://doi.org/10.1007/978-1-4612-3830-0>
21. Stouffer, S. A., Suchman, E. A., Devinney, L. C., Star, S. A., & Williams, R. M., Jr. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life. (Studies in social psychology in World War II)*. Princeton Univ. Press. (in USA).
22. Williams, R. M. (1989). The American soldier: An assessment, several wars later. *Public Opinion Quarterly*, 53, 160–166. (in USA).
23. Winter, D. G. (1973). *The power motive*. New York: Free Press. (in USA).
24. Winter, D. G. (1983). Development of an integrated system for scoring motives in verbal running text. Unpublished manuscript, Wesleyan University, Middletown, CT. (in USA).
25. Winter, D. G. (2010). Why achievement motivation predicts success in business but failure in politics: The importance of personal control. *Journal of Personality*, 78(6), 1637–1668. (in USA).
26. Winter, D. G. (2011). Scoring motive imagery in documents from four Middle East opposition groups. *Dynamics of Asymmetric Conflict*, 4, 144–154. (in USA).
27. Winter, D. G. (2016). Taming power: Generative historical consciousness. *American Psychologist*, 71(3), 160–174. (in USA). <https://doi.org/10.1037/a0039312>
28. Winter, D. G., & Stewart, A. J. (1977). Content analysis as a method of studying political leaders. In M. G. Hermann (Ed.), *A psychological examination of political leaders (P. 275–6 I)*. New York: Free Press. (in USA).
29. Winter, D. G., & Stewart, A. J. (1978). Power motivation. In H. London & J. Exner (Eds.), *Dimensions of personality (P. 3915–447)*. New York: Wiley. (in USA).
30. Zurbriggen, E. L. (2000). Social motives and cognitive power-sex associations: Predictors of aggressive sexual behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 559–581. (in USA).

Summary

Terekhova A. J. student of the Department of Social Psychology, Taras Shevchenko National University of Kyiv

Traverse T. M. assoc. prof. of the Department of Social Psychology, Taras Shevchenko National University of Kyiv

MOTIVES OF POLITICAL PROFESSIONAL ACTIVITY OF POLITICAL LEADERS/EXECUTIVES

Introduction. The dynamism of the socio-political life of the domestic society has exacerbated many problems, among them the problem of political activity. The professional political activity of political leaders/executives is peculiar. Such political activity is mainly studied in the methodological traditions of psychoanalysis and behaviorism, where considerable attention is paid to the motivational sphere.

Purpose – to reveal the content of the characteristic motives of the actor's political activity, in particular the motives of achievement, affiliation-intimacy, and power.

Methods. In the context of the behavioural approach, the motives of the political activity of the presidents were studied using the method of content analysis of oral and written texts, using experimentally derived scoring systems (according to McClelland-Atkinson and others). The study of the motives of political activity was carried out according to the conventions of Winter's integrated scoring system. It concerns three motives of political activity: achievement, affiliation-intimacy, and power. The integrated system for scoring motive

imagery in the verbal material of the inaugural speeches makes it possible to evaluate political actors at a distance. These speeches were delivered on comparable occasions to comparable audiences, where situational influences were standardized and controlled as far as possible; differences in motive imagery scores mostly reflect real personal characteristics and their potential changes. The pre-election debates of the presidential candidates in the 2019 elections (V. O. Zelensky and P. O. Poroshenko) were evaluated separately.

Originality. *It was found that the motivational profile of President P. O. Poroshenko is dominated by motives of power, which does not harmonize with his motives of affiliation-intimacy due to the low level of their presence in his speeches (inauguration and debates). Taking into account the cyclical model of elections, which deals with the correspondence of the "leader-situation" system, we can predict that in a so-called conflict year, the candidate who is the best fighter will be appealing and victorious (which corresponds to a high level of power motives), and when it comes to reconciliation, the candidate who promises to "unite" (which corresponds to the affiliation-intimacy motive) will gain popularity. This partly explains why Poroshenko's motivational profile in the 2014 elections (the year of the Revolution of Dignity and the beginning of the war in eastern Ukraine can undoubtedly be classified as "conflict") turned out to be less appealing in 2019 (a relatively calm year). Where another presidential candidate with the image of a "simple guy" became the winner.*

It was found that the motivational profile of President V. O. Zelensky has a high level of the affiliation-intimacy motive and a low level of the power motive.

In the politicians' motivational profiles, the ratio of the power motive to the achievement motive shows that V. Zelensky is more vulnerable to disappointments in politics than P. Poroshenko, and the latter is more vulnerable to the dangers of an unbridled desire for power and authoritarianism.

Conclusions. *The paper identifies and evaluates motives, and their quantitative interaction in the speeches of political actors; reveals an appealing motivational profile of a political actor for Ukrainian society during the 2014 and 2019 elections; analyses how the priority of one or another motive affects the political activity and political behaviour of a political actor.*

Keywords: *political professional activity; political leader/executor; motives of political professional activity; power motive; achievement motive; affiliation-intimacy motive; content-analysis.*

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.
Received/Поступила: 19.04.23.