



УДК 35:354

[https://doi.org/10.32689/2617-2224-2021-1\(26\)-190-202](https://doi.org/10.32689/2617-2224-2021-1(26)-190-202)

Плахтій Тарас Олексійович,
незалежний дослідник, 79014, м. Львів,
Тракт Глинянський, 36-Б, тел.: +38 (050)
317 37 01, e-mail: taras.plakhtiy@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0003-1339-7441>

Плахтий Тарас Алексеевич,
независимый исследователь, 79014,
г. Львов, Тракт Глинянский, 36-Б, тел.:
+38 (050) 317 37 01, e-mail: taras.plakhtiy@
gmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1339-7441>

Plakhtiy Taras Oleksiiovych,
independent researcher, 79014, Lviv, Tract
Glynianskiy, 36-B, mob.: +38 (050) 317
37 01, e-mail: taras.plakhtiy@gmail.com,
<https://orcid.org/0000-0003-1339-7441>

ВЗАЄМОДІЯ ЧЛЕНІВ ПІДРОЗДІЛІВ ПОЛІТИЧНИХ ПАРТІЙ У КОНТЕКСТІ ТРАНСАКЦІЙНОГО АНАЛІЗУ І АРХЕТИПОВОГО ПІДХОДУ

Анотація. У процесі розгляду побудови політичних партій нового покоління у контексті транзакційного аналізу встановлено, що останній визначає погоджування та визнання як базові та біологічно зумовлені потреби людини на рівні з потребами у їжі, диханні чи розмноженні, реалізація яких може спричинити виділення нею значних обсягів соціальної енергії.

Висвітлено, що у випадку обрання лідерами існуючої (або ініціаторами створення нової) політичної партії методики колективної роботи членів партійних підрозділів у динамічній мережі, визначений її алгоритмами, системний обмін погодженнями стане ефективним засобом соціального самоконтролю, який зможе гарантувати закріплення якісно іншого стану політичної партії як соціальної системи, що була створена внаслідок радикальної структурної трансформації традиційної партії.

Проведені дослідження дають підставу припустити наявність взаємозв'язку між виявленими его-станами у кожній конкретній ситуації взаємодії та активованими такими самими ситуаціями архетипами несвідомого і, разом

з тим, актуалізованими цими архетипами цінностями. Таким чином, зміну ситуації взаємодії та її контекстів можна вважати тригером активації архетипів несвідомого психіки учасників і одночасно тригером переключення їхніх еґо-станів та, відповідно, тригером взаємної зміни ролей, що дає можливість розглядати визначені мотивації членів політичних партій нового покоління (конкурентну мотивацію та мотивацію визнанням) у їх взаємозв'язку.

Встановлено, що подолання економії погладжувань внаслідок забезпечення безперервного й алгоритмічно зумовленого обміну ними на системному рівні членами різнорівневих підрозділів політичних партій нового покоління зі змінною структурою — динамічною мережею забезпечить виникнення і підтримку у цих членів стійкої мотивації до участі у роботі партійних підрозділів, що сформована базовою потребою втамувати стимульний і структурний голод.

Визначено перспективний напрямок подальших досліджень — ним має стати розгляд сценаріїв розвитку політичних партій в рамках трансакційного аналізу у контексті впливу на них закону “олігархізації” Роберта Міхельса.

Ключові слова: трансакційний аналіз, архетиповий підхід, політичні партії нового покоління, мотивації, погладжування, визнання.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЧЛЕНОВ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПАРТИЙ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСАКЦИОННОГО АНАЛИЗА И АРХЕТИПИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Аннотация. В процессе рассмотрения построения политических партий нового поколения в контексте трансакционного анализа установлено, что последний определяет согласованность и признание как базовые и биологически обусловленные потребности человека на уровне с потребностями в еде, дыхании или размножении, реализация которых может привести к выделению им значительных объемов социальной энергии.

Показано, что в случае выбора лидерами существующей (или инициаторами создания новой) политической партии методики коллективной работы членов партийных подразделений в динамической сети, заданный ее алгоритмами системный обмен согласованностями становится эффективным средством социального самоконтроля, который может гарантировать закрепления качественно иного состояния политической партии, как социальной системы, которая была создана в результате радикальной структурной трансформации традиционной партии.

Проведенные исследования дают основание предположить наличие взаимосвязи между проявленными эґо-состояниями в каждой конкретной ситуации взаимодействия и активированными этими же ситуациями архетипами бессознательного и, вместе с тем, актуализированными этими архетипами ценностями. Таким образом, изменение ситуации взаимодействия и ее кон-

текстов можно считать триггером активации архетипов бессознательного психики участников и одновременно триггером переключения их эго-состояний и, соответственно, триггером взаимного изменения ролей, что позволяет рассматривать основные мотивации членов политических партий нового поколения в их взаимосвязи.

Установлено, что преодоление экономии поглаживаний в результате обеспечения непрерывного и алгоритмически обусловленного обмена ими на системном уровне членами разноуровневых подразделений политических партий нового поколения с переменной структурой — динамичной сетью обеспечит возникновение и поддержание у этих членов устойчивой мотивации участия в работе партийных подразделений, которая сформирована базовой потребностью утолить стимульный и структурный голод.

Определено перспективное направление дальнейших исследований — им должно стать рассмотрение сценариев развития политических партий в рамках транзакционного анализа в контексте влияния закона “олигархизации” Роберта Михельса.

Ключевые слова: транзакционный анализ, архетипический подход, политические партии нового поколения, мотивации, поглаживания, признание.

INTERACTION OF MEMBERS OF POLITICAL PARTY DIVISIONS IN THE CONTEXT OF TRANSACTIONAL ANALYSIS AND ARCHETYPAL APPROACH

Abstract. In the process of considering the construction of the new generation of political parties in the context of transactional analysis, it is established that the latter defines stroking and recognition as basic and biologically determined human needs at the level of food needs, breathing or reproduction, the implementation of which can lead to the release of significant amounts of social energy.

It is shown that if the leaders of an existing (or initiators of the creation of a new) political party choose the method of collective work of members of party divisions in a dynamic network, defined by its algorithms, the system exchange of stroking will become an effective means of social self-control, which can guarantee the consolidation of a qualitatively different state of the political party as a social system that was created as a result of the radical structural transformation of the traditional party.

The research conducted gives grounds to assume the existence of a relationship between the manifested Ego-states in each specific situation of interaction and the archetypes of the unconscious activated by the same situations and, at the same time, the values actualized by these archetypes. Thus, the change in the situation of interaction and its contexts can be considered a trigger for activating the archetypes of the unconscious psyche of participants and at the same time a trigger for switching their Ego-states and, accordingly, a trigger for mutual changes in roles, which allows us to consider the main motivations of members of a new generation of political parties (competitive motivation and recognition motivation) in their relationship.

It is established that overcoming the economy of stroking due to the continuous and algorithmically conditioned exchange of them at the system level by members of different levels of the new generation of political parties with a variable structure: a dynamic network will ensure that these members develop and maintain a stable motivation to participate in the work of party divisions, formed by the basic need to satisfy incentive and structural hunger.

A promising direction for further research has been identified: it should be the consideration of scenarios for the development of political parties in the framework of transactional analysis in the context of the impact on them of the law of 'oligarchization' by Robert Michels.

Keywords: transactional analysis, archetypal approach, the new generation of political parties, motivation, stroking, recognition.

Постановка проблеми. В Україні зареєстровано понад 350 політичних партій, однак жодну з них не можна кваліфікувати як ефективну та результативну політичну організацію із дієздатними географічно розподіленими підрозділами, які спроможні виробляти комплексну стратегію держави та її складових, а також формувати партійні позиції на різних рівнях із актуальної проблематики та виникаючих у реальному часі викликів.

У цьому контексті актуальною стає задача визначення та задіяння у підрозділах політичних партій низки альтернативних нематеріальних мотивацій, які б зумовили виділення членами цих підрозділів достатньої кількості соціальної енергії для здійснення тривалої, системної, ефективної та результативної колективної діяльності у складі останніх.

Одним із перспективних підходів до вирішення задачі формування сукупності нематеріальних мотивацій членів партійних підрозділів є трансакційний аналіз як одне із відгалужень групового психоаналізу. Ос-

новною його перевагою у порівнянні із самим груповим психоаналізом, є, на нашу думку, простота і доступність, а головне — суттєво менша суб'єктивність та багатоваріантність інтерпретацій.

Аналіз останніх публікацій за проблематикою та визначення невирішених раніше частин загальної проблеми. Протягом тривалого часу ми досліджували проблематику нематеріальних мотивацій членів партійних підрозділів у рамках архетипового підходу [1]. У результаті проведених досліджень була визначена їхня ключова, на наш погляд мотивація, яка може бути задіяна у партійних підрозділах і яка виникає з метою реалізації базової — біологічної потреби у розмноженні у частині ранжування самців для виявлення найсильнішого з них і допуску його до реалізації процесу розмноження з метою виживання популяції при зміні умов зовнішнього середовища. Задіяння цієї мотивації у різних рівневих партійних підрозділах зумовить безперервне виділення членами останніх достатнього обся-

гу соціальної енергії, яку можна буде акумулювати і спрямовувати на реалізацію програмних цілей партії. Руйнівний ефект лавиноподібного виділення енергії для ранжування у процесі ескалації міжособистісних та міжгрупових конфліктів у партійних підрозділах у рамках нашого підходу нівелюється блокуванням можливості їхньої ескалації розробленими нами організаційними інструментами [2].

В той же час, дослідниця з Ірландії Ізолт Хонохан, узагальнюючи більш ніж двохтисячолітню історію республіканізму [3], виділа чотири основні компоненти республіканської традиції: 1) реалізація особливої концепції свободи — не бути у волі іншого; 2) наявність у громадян громадянської доблесті — спільні інтереси вище особистих; 3) участь громадян у визначенні спільних умов життя та у відповідних спільних діях на засадах рівного доступу до влади тих, кому не байдуже; 4) визнання суспільством значущості та цінності індивідуальних вкладів як основи осмисленості спільного життя.

У цьому контексті передумовою реалізації першого компонента республіканської традиції у партійних підрозділах ми вважаємо задіяння у них визначеної нами вище мотивації, яка виникає для реалізації базової потреби у розмноженні у частині ранжування і яку можна вважати мотивацією конкуренцією без можливості ескалації конфлікту, або конкурентною мотивацією.

Разом з тим можна припустити, що передумовою реалізації четвертого компонента республіканської традиції у партійних підрозділах —

визнання, є задіяння у них іншої мотивації, яка виникає для реалізації ще однієї із базових потреб, які лежать в основі піраміди Маслоу. У іншому випадку реалізація цього компонента республіканської традиції у політичних партіях була б проблемною.

На нашу думку, саме визнання, його складові та природу найкраще досліджено у рамках транзакційного аналізу (ТА).

Теорію ТА розробив американський психолог і психотерапевт Ерік Берн у шістдесятих роках минулого століття [4].

ТА являє собою психологічну модель, яка служить для опису й аналізу поведінки людини, — як індивідуально, так і в складі груп.

Послідовник Еріка Берна, Клод Штайнер у [5] сформулював ключову передумову ТА: “Люди за своєю природою схильні і здатні жити в гармонії з собою, іншими та природою. Будучи пригніченою, ця тенденція продовжує існування в прихованому вигляді і тому завжди готова проявити себе в разі, якщо тиск буде ослаблений. І навіть якщо їй жодного разу не вдасться проявити себе за все життя індивіда, вона буде передана новому поколінню”.

На думку Клода Штайнера, ТА переключає увагу з того, що знаходиться всередині людини, на те, що відбувається між людьми. Тому, з точки зору ТА, у першу чергу слід працювати із взаємостосунками між учасниками взаємодії.

ТА включає структурний аналіз (аналіз структури особистості), аналіз транзакцій (аналіз вербальних і невербальних взаємодій між людьми), аналіз психологічних ігор (схо-

ваних трансакцій, що приводять до бажаного наслідку — виграну) і аналіз сценарію (аналіз індивідуального життєвого сценарію за яким протікає життя людини) [5].

Структура особистості, згідно [4], включає три стани Я, або его-стани: Батько, Дитина, Дорослий. Его-стани — це сукупність зв'язаних один з одним способів поведінки, думок і почуттів як спосіб прояву нашої особистості в певний момент.

Стани Я діють по черзі; отже, в один момент часу людина може перебувати в одному, і тільки в одному стані. Такий стан називається виконавчим, так як здійснює виконавчу владу над особистістю. Коли один зі станів Я є виконавчим, людина може бути свідомою того, що з нею відбувається, ніби спостерігаючи за собою з боку. Це відчуття зазвичай виникає, коли стан Батька або Дитини є виконавчим, в той час як справжнє Я (як правило, Дорослий) спостерігає за подіями, не маючи можливості включитися.

Кожний стан Я є в деякому сенсі адаптивним “органом”, що допомагає Я як цілому пристосуватися до реальності. Кожне стан спеціально призначений для вирішення проблем певного типу.

Центральне поняття ТА — погладжування, яке є специфічною формою стимуляції один одного [5]. Погладжування є життєво необхідні людині і тому обмін погладжуваннями є однією з найважливіших форм діяльності, до якої залучені люди. Погладжування можуть приймати різні форми: від реального фізичного дотику до короткого привітання. У загальному сенсі термін “погладжу-

вання” може застосовуватися як умовне позначення акту, яким визнається присутність іншої людини [4]. Погладжування використовується як елементарна складова суспільної дії. Обмін погладжуваннями утворює взаємодію, яка, у свою чергу, є елементарною складовою спілкування.

Ерік Берн вважав труднощі у спілкування, з якими час від часу зіштовхується кожен з нас, “іграми”, а спосіб, у який людина проживає своє життя, що базується на рішенні, яке було прийняте у дитинстві, він вважав “сценарієм”.

Ще один важливий фактор, який забезпечує цілісність та неперервність здійсненого нами міждисциплінарного аналізу, стосується впливу ситуацій взаємодії та їхніх контекстів на поведінковий вибір учасників взаємодії і ґрунтується на результатах досліджень, що представлені у книзі [6] відомих соціальних психологів Л. Росса, Р. Нісбетта.

Автори визначили і детально проаналізували три основні принципи соціальної психології: сильного детермінуючого впливу на поведінку людини безпосередньої соціальної ситуації; впливу на поведінку суб'єктивної інтерпретації; залежності поведінки від стану індивідуальної психіки та соціальної групи як напружених систем. Вони, на думку цих авторів, є основою сучасної соціальної психології.

Перший і, на нашу думку, найважливіший принцип — це положення про сильний детермінуючий вплив соціальної ситуації, в якій безпосередньо перебуває людина. Власне він найбільше цікавить нас у рамках

даного дослідження. На думку авторів, цей вплив часто йде з боку неочевидних або незначних, на перший погляд, контекстів ситуації, особливо таких, як наявність в ній певних “каналів”, що сприяють прояву активності індивіда. Канальні фактори є незначними, на перший погляд, обставинами, які викликають величезний поведінковий ефект, вони є стимулами, або “провідними шляхами” для реакції, що обумовлюють появу або збереження поведінкових намірів особливо високої інтенсивності або стійкості.

Ситуаційний підхід дозволяє об’єднати усі представлені вище наукові підходи. З однієї сторони саме ситуації взаємодії зумовлюють активність відповідних архетипів у несвідомому психіці учасників взаємодії [7]. З іншої сторони, з точки зору ТА, на думку Клода Штайнера [5], у першу чергу слід працювати із взаємостосунками між учасниками взаємодії, які, очевидно, виникають та формуються у відповідних ситуаціях взаємодії. А з третьої сторони, у процесі життєдіяльності організацій безперервно відтворюються однотипні ситуації взаємодії та їхні контексти, якими можна управляти, змінюючи організаційну структуру і технологією діяльності [2].

Автори книги [8], українські науковці Е. Афонін та А. Мартинов, розглядаючи задачі, які стоять перед посткласичною технологією прогнозування, фокусують увагу на необхідності цілеспрямованої зміни організаційних структур, що визначають людську поведінку та забезпечують функції соціального контролю. Автори підкреслюють, що якість ра-

дикальності перетворень значною мірою залежить, з одного боку, від темпу демонтажу старих механізмів соціального контролю, які з розвитком реформ щодалі більше заважають формуванню нових параметрів різноманітних соціальних процесів, а з іншого — від швидкості створення принципово нових важелів соціального контролю як гарантій закріплення якісно іншого стану соціальної системи, яка врешті виникла внаслідок радикальної трансформації.

У цьому ж контексті американський дослідник у сфері організаційного дизайну І. Адізес [9] вважає, що для виконання дій, які дозволяють вирішувати множину проблем, з якими бізнесова організація зіштовхується в реальному часі, її менеджери повинні володіти необхідним обсягом управлінської енергії. Джерелами цієї енергії, на його думку, являються повноваження, влада і вплив. Повноваження Адізес визначає як право приймати рішення, право сказати “так” і “ні”. Цим правом офіційно наділена особа, яка займає конкретну посаду незалежно від її освіти та зв’язків. Владу він визначає як можливість карати і винагороджувати. Обсяг влади, якою наділений посадовець, залежить від того, у якій мірі ми потребуємо співпраці з ним і якою монополією володіє він над тим, що ми потребуємо. Вплив — це здатність індивіда, не вдаючись до повноважень і влади, спонукати до дії інших людей. Зазвичай, здійснити вплив можливо за допомогою інформації, яка переконує людей поводити себе бажаним чином.

Очевидно, що партійні лідери наділені повноваженнями та можуть

мати певний вплив на партійців. Однак вони апріорі не володіють владою карати і винагороджувати членів партії зміною розміру грошових виплат, бо якщо володіють, то це не партія, а партійний проєкт — повний аналог організації зі сфери бізнесу.

Це висуває на передній план задачу встановлення та задіяння у підрозділах політичних партій сукупності нематеріальних мотивацій їхніх членів до активної безоплатної діяльності.

Мета статті. Метою цієї публікації є визначення у контексті трансакційного аналізу та архетипового підходу ключових мотивацій, які зможуть компенсувати відсутність матеріальної мотивації у членів партійних підрозділів до скоординованої колективної діяльності у їхньому складі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У рамках наших досліджень ми виробили, обґрунтували та представили концепцію створення та розгортання політичних партій нового покоління [1; 2].

В її основі лежить управління ситуаціями взаємодії учасників великої групи у процесі їхньої колективної діяльності набором організаційно-технологічних інструментів, які блокують ескалацію міжособистісних та міжгрупових конфліктів. Ситуації взаємодії активують відповідні їм архетипи у несвідомому психіки учасників взаємодії, які, у свою чергу, актуалізують відповідні їм цінності, що визначають поведінковий вибір цих учасників. Фактично йдеться про архетипове управління поведінкою

учасників взаємодії у складі великих груп. Основи архетипового менеджменту представила у своїй роботі [7] одна із засновниць Української школи архетипіки О. Донченко.

Наша концепція передбачає управління ситуаціями взаємодії з допомогою низки організаційно-технологічних інструментів, які блокують ескалацію міжособистісних та міжгрупових конфліктів, а саме: деконпозицію цілей, задач та сфер відповідальності; мозковий штурм; методику роботи в перехресних групах; класичний проєктний менеджмент. Інтеграція цих інструментів у одне ціле складає методику колективної безконфліктної роботи в динамічній мережі [2].

Неспроможність ініціювати та здійснити ескалацію міжособистісних та міжгрупових конфліктів членами партійних підрозділів у процесі колективної роботи в умовах жорсткої конкуренції ідей зумовить безперервну і стійку активацію цих членів, які вмотивовані завершити процес ранжування, що є невід'ємною складовою природної потреби у розмноженні.

Отже, в основі нашої концепції лежить доведене авторами [6] твердження про те, що поведінка людей у найбільшій мірі визначається ситуаціями взаємодії та їхніми контекстами. В той же час, авторка [7] стверджує, що активовані ситуаціями взаємодії архетипи несвідомого психіки актуалізують у свідомому відповідні цим архетипам цінності, які й зумовлюють поведінковий вибір учасників взаємодії. Разом з тим, трансакційний аналіз виходить з того, що поведінковий вибір учасників

взаємодії у кожен даний момент часу визначає один із трьох его-станів — Батько, Дорослий або Дитина. При цьому діагностика актуального стану Я свідомої частини психіки здійснюється на основі видимих або почутих особливостей поведінки людини.

Трансакційний аналіз розглядає кожен стан Я як певний адаптивний “орган”, що допомагає Я як цілому пристосуватися до реальності [4]. В той же час архетипи несвідомого психіки, саме несвідоме, його взаємодію зі свідомим та їхній сукупний вплив на поведінковий вибір людини також можна розглядати як еволюційно сформовані механізми адаптації біологічних істот до умов зовнішнього середовища [1; 2; 7].

Все це дає підставу припустити наявність взаємозв'язку між проявленими его-станами у кожній конкретній ситуації взаємодії та активованими цими ж ситуаціями архетипами несвідомого із актуалізованими ними відповідними цінностями. Такий взаємозв'язок добре пояснює механізм швидкого переключення его-станів у процесі взаємодії — коли учасник взаємодії з інтервалом у секунди може обирати відмінні між собою поведінкові реакції, в основі яких лежать цілком протилежні засновки. Цей же механізм також добре ілюструє миттєву взаємну зміну ролей Рятівника, Переслідувача та Жертви в іграх у спасіння, розгляд яких посідає важливе місце у трансакційному аналізі [4; 5].

Таким чином ситуацію взаємодії та її контексти можна вважати тригером активації архетипів несвідомого психіки учасників і одночасно тригером переключення їхніх его-станів

та взаємної зміни ролей. Управління цим тригером дозволить запровадити відповідний тип соціального контролю за поведінкою учасників взаємодії, рівень жорсткості якого напряду визначатимуть як обрані інструменти управління, так і те, хто і в який спосіб їх обрав і впровадив.

Клод Штайнер у [5] визначав гру як послідовність взаємодій між людьми, яка, по-перше, є послідовністю транзакцій, що мають початок і кінець, по-друге, містить прихований мотив, тобто психологічний рівень, який відрізняється за своїм змістом від соціального, і, по-третє, дає вигравш обом гравцям. Причина того, що людина грає в ігри, лежить в наявності вигравшу. Для того щоб зрозуміти, чому люди взагалі прагнуть спілкуватися один з одним, необхідно постулювати існування якоїсь рушійної сили, на зразок бензину. Для цього в трансакційному аналізі існують мотиваційні концепції стимульного голоду, структурного голоду і позиційного голоду. Ігри втамовують голод всіх трьох видів, і задоволення від ігор пов'язано з наявністю в них вигравшу.

Ерік Берн сформулював поняття стимульного голоду і погладжування [4]. Погладжування є специфічною формою стимуляції один одного. Оскільки погладжування життєво необхідні людині, то обмін ними є однією з найважливіших форм людської діяльності. На думку Берна, хоча людина і може вижити, отримуючи “мінімальну норму” погладжувань, дефіцит погладжування шкідливий як для фізичного, так і для емоційного стану людини, і саме тому він є однією з головних рушійних сил люд-

ської поведінки. Стимульний голод вгамовується погладжуванням або визнанням. Потреба в погладжуванні є більш важливою, ніж потреба у визнанні. Погладжування може бути позитивним або негативним в залежності від того, несе воно позитивні або негативні почуття.

В той же час, К. Штайнер у [5] зазначає, що погладжування є одиницею визнання. Це дозволяє припустити, що визнання у контексті четвертого компоненту республіканізму [3] здійснюється у рамках певного процесу, що складається із відповідної послідовності погладжувань. Якщо це справді так, то цим процесом можна управляти, задавати його параметри, інтенсивність та сталість за допомогою відповідних організаційно-технологічних інструментів.

У роботі [4], кажучи про стимульний голод, Ерік Берн припускає, що існує біологічний ланцюжок, який веде від емоційної і сенсорної депривації через апатію до дегенеративних змін і смерті. На його думку, у цьому сенсі відчуття сенсорного голоду слід вважати найважливішим станом для життя. Коментуючи це, Клод Штайнер вважає [5], що людині для виживання погладжування необхідні так само, як їжа і це до сих пір не було достатньо акцентовано. Тому він підкреслює, що погладжування так само необхідні для збереження життя, як задоволення інших первинних біологічних потреб — в їжі, питті і притулку. На його думку, так само, як і названі потреби, потреба в погладжуванні, будучи незадоволеною, веде до смерті індивіда.

Тобто Клод Штайнер відносить потребу у погладжуванні до первин-

них біологічних потреб, які лежать в основі піраміди Маслоу і для задоволення яких індивід здатний виділити достатньо велику кількість енергії.

На нашу думку, брак погладжувань та визнання дуже часто є тим фактором, який приводить людей у політику, де вони сподіваються втамувати свій стимульний голод.

Як вказує Ерік Берн у [10] в розділі, присвяченому погладжуванням, контроль стимуляції є більш ефективним засобом маніпулювання поведінкою, ніж покарання. Таким чином, погладжування стає ефективним засобом соціального контролю, який може гарантувати закріплення якісно іншого стану соціальної системи у випадку її виникнення внаслідок радикальної трансформації, на що вказували автори роботи [8].

У результаті проведених досліджень ми виробили і запропонували концепцію радикальної трансформації існуючих політичних партій, як соціальних систем, у партії нового покоління [2]. Мова йде про побудову політичних суб'єктів — організацій із колективною суб'єктністю, яким за визначенням неможливо нав'язати соціальний контроль ззовні, але при цьому ініціатори їхнього створення або лідери мають на старті серед іншого обрати організаційні інструменти соціального самоконтролю поведінки членів різнорівневих партійних підрозділів. Очевидно, що ці інструменти повинні на системному рівні безперервно відтворювати відповідні ситуації взаємодії, які забезпечуватимуть стале і безумовне здійснення погладжувань членами партії один одного.

Виділимо ключові типи погладжувань, які виникають у процесі колективної роботи членів партійних підрозділів у динамічній мережі [2].

До них можна віднести: висловлення власних ідей, які безумовно будуть почуті, зафіксовані і стануть обов'язковими для представлення у перехресних групах на наступному етапі колективної роботи; представлення позиції попередньої групи кожним її членом у сформованих на наступному етапі групах протягом певного фіксованого часу, а також можливість бути вислуханим і почутим при обговоренні позицій, які представляють інші учасники; представлення остаточної позиції профільної групи на пленарному засіданні; представлення доповіді про результати виконання плану реалізації закріплених за проектною групою оперативних цілей.

Таким чином на усіх етапах колективної роботи у динамічній мережі кожен учасник на системному рівні вимушений інтенсивно обмінюватися погладжуваннями з іншими учасниками, що дозволяє подолати нестачу у погладжуваннях, яку, за твердженням Клода Штайнера, відчуває більшість людей [5].

Їхній дефіцит у звичайному житті, на думку цього автора, варіюється від помірного до крайнього. Так як люди змушені жити в умовах нестачі погладжувань, їхній пошук займає весь життєвий час окрім сну. Потреба розподілити свій час так, щоб отримати максимально можливу кількість погладжувань, є причиною структурного голоду.

В той же час, людина або група людей, яким вдалося відкинути

економію погладжувань, знаходять контроль над задоволенням однієї з найважливіших своїх потреб, яка, на думку цього ж автора, відноситься до потреб базового рівня.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. У процесі розгляду побудови політичних партій нового покоління у контексті транзакційного аналізу, встановлено, що останній визначає погладжування та визнання як базові та біологічно зумовлені потреби людини на рівні із потребами у їді, диханні чи розмноженні, реалізація яких може спричинити виділення нею значних обсягів соціальної енергії.

2. У випадку обрання лідерами існуючої або ініціаторами створення нової політичної партії методики колективної роботи членів партійних підрозділів у динамічній мережі, визначений її алгоритмами системний обмін погладжуваннями стає ефективним засобом соціального самоконтролю, який може гарантувати закріплення якісно іншого стану політичної партії, як соціальної системи, що була створена внаслідок радикальної структурної трансформації традиційної партії.

3. Проведені дослідження дають підставу припустити наявність взаємозв'язку між проявленими еґо-станами у кожній конкретній ситуації взаємодії та активованими цими ж ситуаціями архетипами несвідомого і, разом з тим, актуалізованими цими архетипами цінностями. Таким чином, зміну ситуації взаємодії та її контекстів можна вважати тригером активації архетипів несвідомого психіки учасників і одночасно три-

гером переключення їхніх его-станів та, відповідно, тригером взаємної зміни ролей, що дозволяє розглядати визначені нами основні мотивації членів політичних партій нового покоління (конкурентну мотивацію та мотивацію визнанням) у їхньому взаємозв'язку.

4. Подолання економії погладжувальних внаслідок забезпечення безперервного і алгоритмічно зумовленого обміну ними на системному рівні членами різнорівневих підрозділів політичних партій нового покоління зі змінною структурою — динамічною мережею забезпечить виникнення і підтримку у цих членів стійкої мотивації до участі у роботі партійних підрозділів, що сформована базовою потребою втамувати стимульний і структурний голод.

Перспективним напрямком подальших досліджень має стати розгляд сценаріїв розвитку політичних партій в рамках транзакційного аналізу у контексті впливу на них закону “олігархізації” Роберта Міхельса.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Плахтій Т. О.* Архетипні засади реструктуризації політичного простору // Публічне урядування: зб. № 4 (14). Червень 2018 (спецвипуск). Київ : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2018. С. 237–253.
2. *Плахтій Т. О.* Конструювання політичних партій нового покоління (Constructing New-Generation Political Parties) [Електронний ресурс] // SSRN : веб-сайт. 31 травня 2020. Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=3619421>
3. *Honohan I.* (2002). Civic Republicanism. New York: Routledge

4. *Берн Э.* Игры, в которые играют люди / пер. с англ. А. В. Ярхо. Л. : Лениздат, 1992. 156 с.
5. *Штайнер К.* Сценарии жизни людей / пер. с англ. Е. М. Клиориной. СПб. : Питер, 2003. 232 с.
6. *Росс Л., Нисбетт Р.* Человек и ситуация: перспективы социальной психологии / пер. с англ. В. В. Румянского; под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна. М. : Аспект Пресс, 1999. 429 с.
7. *Донченко О. А.* Архетиповий менеджмент: монографія. Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2012. 264 с.
8. *Афонін Е., Мартинов А.* Українське диво: від депресії до соціального оптимізму. К. : Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2019. 296 с.
9. *Адизес И.* Управление жизненным циклом корпораций / пер. с англ.: В. Кузина. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.
10. *Берн Э.* Транзакційний аналіз в психотерапії / пер. с англ. А. Грузберга. М. : Ексмо, 2009. 416 с.

REFERENCES

1. Plakhtiy T. O. (2018). Archetypal principles behind political space realignment. *Public management: collection*, 4 (14), (Special edition). (p. 237–253). Kyiv: DP “Vydavnychy dim “Personal” [in Ukrainian].
2. Plakhtiy T. (2020). Konstruiuvannia politychnykh partii novogo pokolinnya [Constructing New-Generation Political Parties]. *SSRN: veb-sait – SSRN: website*. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=3619421> [in Ukrainian].
3. Honohan I. (2002). Civic Republicanism. New York: Routledge.
4. Berne E. (1992). *Igry, v kotoryie igraiat liudi* [Games People Play]. (A. Yarkho, Trans). Sankt Petersburg: Lienizdat [in Russian].

5. Steiner C. (2010). *Sstenarii zhyznyi liudiei* [Scripts People Live]. (E. Kliorina, Trans). Sankt Petersburg: Piter [in Russian].
6. Ross L. & Nisbett R. (1999). *Cheloviek I situatsiia: perspektivy sotsialnoi psikhologii* [The person and the situation: Perspectives of social psychology]. (V. V. Rumynskii, Trans., E. N. Yemelianova, V. S. Maguna Ed.). Moskov: Aspekt Press [in Russian].
7. Donchenko O. A. (2012). *Arxetypovyi menedzhment: monografiya* [Archetypal Management. Monograph]. Kirovograd: Imex-LTD [in Ukrainian].
8. Afonin E. & Martynov A. (2019). *Ukrainske dyvo: vid depresii do sotcialnogo optymizmu* [Ukrainian miracle: From Depression to Social Optimism]. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy Publishing House [in Ukrainian].
9. Adizes I. (2014). *Upravlenie zhyznenym tsyklom korporatsii* [Managing corporate lifecycles]. (V. Kuzin, Trans). Moscow: Mann, Ivanov & Ferber [in Russian].
10. Berne E. (1961). *Transaktsionnyi analiz v psikhoterapii* [Transactional Analysis in Psychotherapy]. (A. Gruzberg, Trans). Moscow: Eskimo [in Russian].