

11. Erikson E. *Identität und Lebenszyklus. Drei Aufsätze*; Frankfurt a.M. 1966; 2. Aufl. 1973. 224 s.
12. Habermas Yu. *Hromadianstvo i natsionalna identychnist. Umovy hromadianstva: zb. st. / Pid redaktsiieiu Varta van Stinberhena: Per. z anhł., peredmovna ta prymitky Ivanenko O. O.* Kyiv : Ukrainskyi Tsentri dukhovnoi kultury, 2005. S. 49–70.
13. Shevchuk D. *Politychne yak uiavlene ta symvolne: do ontolohii politychnoho svitu. Naukovi zapysky [Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»]. Ser. : Filosofiia. 2011. Vyp. 8. S. 413–424.*
14. Edelman M. *The symbolic uses of politics.* Urbana, 1964. 201 p.
15. Korniienko V. O. *Evolutsiia politychnoho idealu (vid pliuralizmu do syntezuiuchoi yednosti) : monohrafiia.* Vinnytsia : Universum-Vinnytsia, 1999. 430 s.
16. Peters M. A. *The Chinese Dream: Xi Jinping thought on Socialism with Chinese characteristics for a new era. Educational Philosophy and Theory. 2017. Vol. 49. Iss. 14. R. 1299–1304.*
17. Savon K. V. *Vplyv polityky «miakoi syly» na imidzh derzhavy. Aktualni problemy polityky : zb. nauk. pr. Odesa : Vydavnychiy dim «Helvetyka», 2020. Vyp. 66. S. 112–117.*
18. Korniienko V. O., Denysiuk S. H., Buriachenko O. V. *Partiina ideolohiia: systema tsinnostei, abo syndrom «suspilnoi katatonii»? Hileia : zbirnyk naukovykh prats [hol. red. V. M. Vashkevych]. Kyiv : VIR UAN, 2017. Vyp. 117. S. 253–269.*
19. Derrida J. *Unsere Erneuerung. Nach dem Krieg: Die Wiedergeburt Europas . Frankfurter Allgemeine Zeitung. 2003. May 31. R. 33–34.*
20. *Polityko-pravovi mekhanizmy formuvannia natsionalnoi identychnosti naselennia Donbasu: Naukova zapyska / Kresina I.O. (kerivnyk avt. kol.), Shemshuchenko Yu.S., Horbatenko V.P., Loiko L.I., Kresin O.V., Stoiko O.M. Kyiv : Instytut derzhavy i prava im. V. M. Koretskoho NAN Ukrainy, 2015. 116 s.*
21. Castoriadis Z *Gesellschaft als imaginaire Institution. Entwurf einer politischen Philosophie. Ffm., 1984. S. 452–454.*
22. Lowenthal D. *The Past Is a Foreign Country.* Cambridge : Cambridge University Press, 1985. 677 r.
23. Halbwachs M. *On Collective Memory.* Chicago : University of Chicago Press, 1992. 245 r.
24. Gong G.W. *Memory and History in East and Southeast Asia.* Washington : The CSIS Press, 2001. 228 r.
25. Arabadzhiev D. *Politychni mif yak faktor rozvytku suchasnoi politychnoi svidomosti : dys. ... kand. polit. nauk : 23.00.03. Kyiv, 2006. 181 s.*
26. Vonsovykh H. B. *Politychni mif yak chynnyk transformatsii politychnoi svidomosti. Problemy suchasnoi psykholohii : zbirnyk naukovykh prats. 2019. №7. S. 106–115.*
27. Hnatko M. M. *Politychna mifolohiia v konteksti vyborchykh politychnykh tekhnolohii. Naukovi chasopys Natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni M. P. Drahomanova. Seriia 22 : Politychni nauky ta metodyka vykladannia sotsialno-politychnykh dystsyplin : zb. nauk. prats. Kyiv : Vyd-vo NPU imeni M. P. Drahomanova, 2018. Vyp. 23. S. 37–44.*
28. Holovatyi M. F. *Politychna mifolohiia : navch. posib. Kyiv : MAUP, 2006. 144 s.*
29. Onopko O. *Sotsialno-politychna identychnist yak faktor vynykennia politychnykh mifiv Ukrainy. Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia». Ser. : Kulturolohiia. 2010. Vyp. 5. S. 373–380. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoakl\\_2010\\_5\\_50](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoakl_2010_5_50). (data zvernennia: 06.06.2023).*
30. Sytnyk O. *Politychna mifolohiia: problema vyznachennia. Naukovy visnyk Skhidnoevropejskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukraïny. 2013. №27. S. 106–109.*
31. Shaihorodskiy Yu. *Mifolohiia yak zasib modeliuvannia politychnoi realnosti. Viche. 2009. № 15. S. 35–38.*
32. Shaihorodskiy Yu. *Ideolohiia i mifolohiia u symvolichnomu sviti polityky. Suchasna ukrainska polityka. Polityky i politolohy pro nei. 2008. Spets. vyp. S. 46–55.*

DOI 10.31558/2617-0248.2024.9.15

УДК 32:159.9+324+316.6:159.923:159.95

## АНАЛІЗ ПОЛІТИЧНИХ ДЕБАТІВ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВОЇ ТЕОРІЇ ПОЛІТИКИ

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5825-3631>

**Калашлінська М. В., к. політ.н., співробітник відділу міжнародних відносин  
Люблінської міської адміністрації (м. Люблін, Польща)**

Авторкою розглядаються особливості політичної поведінки кандидатів у президенти США на прикладі дебатів між Камалою Харріс та Дональдом Трампом, що відбулися 10 вересня 2024 року. Звертається увага на використанні обома кандидатами поведінкових стратегій, які поєднують раціональні та ірраціональні елементи, що розраховані на вплив на виборців через емоційні та когнітивні механізми.

Застосування під час аналізу поведінкових концепцій дозволяє глибше зрозуміти, як політичні лідери маніпулюють емоціями та стереотипами для формування електоральної підтримки. У дослідженні виявлено, що Дональд Трамп активно використовував емоційні апеляції до страху, обурення та патріотичних почуттів, зокрема, наголошуючи на загрозах злочинності, міграції та економічній кризі. Його виступи включали агресивну риторику, спрямовану на формування образу сильного лідера, здатного швидко та рішуче діяти. Кандидат створював образ ворога з демократів, звинувачуючи їх у слабкості та нездатності захистити національні інтереси.

Авторка зазначає, що виступ Камали Харріс, навпаки, був більш поміркованим і раціональним. Кандидатка робила акцент на конкретних фактах і прагматичних рішеннях, підкреслюючи важливість соціальної справедливості, економічної стабільності та відповідальності за майбутнє. Харріс використовувала особисті історії для викликання емпатії, апелювала до моральних цінностей і підкреслювала важливість збереження демократичних принципів.

Дослідження доводить, що поведінкові стратегії, використані під час дебатів, мають значний вплив на політичну поведінку виборців. Аналіз раціональних та ірраціональних елементів у риториці обох кандидатів показує, як політики адаптують свої стратегії для досягнення електоральної підтримки. Вплив емоцій та когнітивних викривлень підтверджує важливість міждисциплінарного підходу, що включає політичну науку, психологію та поведінкову економіку. Дослідження політичних дебатів через призму поведінкової теорії політики відкриває нові перспективи для розуміння впливу поведінкових концепцій на політичні процеси.

**Ключові слова:** політичні дебати, поведінкова теорія, політична поведінка, емоційні апеляції, раціональні аргументи, когнітивні викривлення, вплив на виборців.

#### **Kalashlinska M. V., Analysis of political debates in the context of behavioral theory of politics**

This article examines the political behavior of U.S. presidential candidates through the analysis of the debates between Kamala Harris and Donald Trump, held on September 10, 2024. The study focuses on the behavioral strategies employed by both candidates, which combine rational and irrational elements designed to influence voters through emotional and cognitive mechanisms. By applying behavioral concepts in the analysis, the study offers a deeper understanding of how political leaders manipulate emotions and stereotypes to secure electoral support.

The research reveals that Donald Trump extensively used emotional appeals to fear, anger, and patriotic sentiments, highlighting threats such as crime, immigration, and economic crisis. His statements included aggressive rhetoric aimed at portraying himself as a strong leader capable of decisive action. Trump also constructed an image of the Democrats as the enemy, accusing them of weakness and inability to defend national interests.

In contrast, Kamala Harris's approach was more moderate and rational. She emphasized specific facts and pragmatic solutions, underscoring the importance of social justice, economic stability, and responsibility for the future. Harris used personal stories to evoke empathy, appealed to moral values, and highlighted the need to uphold democratic principles.

The study reveals that the behavioral strategies used during the debates have a profound influence on how voters behave politically. The analysis of both rational and irrational elements in the candidates' behavior illustrates how politicians adapt their strategies to gain electoral support. The influence of emotions and cognitive biases underscores the importance of an interdisciplinary approach that integrates political science, psychology, and behavioral economics. Examining political debates through the lens of behavioral theory opens new avenues for understanding the impact of behavioral concepts on political processes.

**Keywords:** political debates, behavioral theory, political behavior, emotional appeals, rational arguments, cognitive biases, voter influence.

#### *Вступ*

Сучасне політичне життя вирізняється складністю та непередбачуваністю та часто виходить за межі традиційних наукових теорій, які прагнуть його пояснювати. У цьому контексті зростає потреба у розвитку міждисциплінарних підходів, які поєднують політичну науку з поведінковими теоріями, які отримали значного розвитку, зокрема, в межах поведінкової економіки, когнітивної психології та нейронауки. В межах цих підходів приділяється велика увага впливу раціональних та ірраціональних факторів на процеси, що відбуваються.

Такі концепції відкривають великі перспективи для аналізу впливу емоцій, когнітивних викривлень та маніпуляцій на політичну боротьбу. Президентські дебати між Камалою Харріс (Демократична партія) та Дональдом Трампом (Республіканська партія), що відбулися 10 вересня 2024 року [1], слугують показовим прикладом можливого поєднання раціональних і емоційних стратегій. В своїх виступах кандидати активно використовували як логічні аргументи, так і апеляції до емоцій, чим створили унікальну можливість для детального аналізу їх риторики з точки зору поведінкових концепцій.

*Актуальність обраної теми* полягає в тому, що політичні вибори у США мають безпосередній вплив на глобальні політичні процеси, зокрема, на війну в Україні, політику США щодо Ізраїлю, Тайваню та інших геополітичних питань. У сучасному світі, який перебуває на порозі можливої Третьої світової війни, надзвичайної важливості набуває питання щодо особливостей політичної поведінки кожного з кандидатів в Президенти США, кожен з яких потенційно може формувати майбутнє міжнародної політики та безпеки.

Поведінковий підхід дозволяє розширити діапазон стратегій аналізу політичних процесів, зокрема досліджуючи емоційні реакції кандидатів, їх когнітивні викривлення та маніпулятивні стратегії, які можуть впливати на виборців та в подальшому формувати їхню поведінку. Аналіз дебатів через призму поведінкових концепцій відкриває нові перспективи для розуміння особливостей сучасної політики. Що надає поведінковому аналізу в президентських дебатах між Камалою Харріс та Дональдом Трампом особливої актуальності.

#### *Стан дослідження*

Аналіз політичних дебатів через призму поведінкової теорії політики є новим, але перспективним напрямом, що поєднує знання політології, психології, поведінкової економіки та нейронауки. Цей підхід дозволяє досліджувати політичні процеси з урахуванням таких факторів, як емоції, когнітивні викривлення та маніпуляції. Важливий внесок у цю галузь зробили дослідники, які вивчають вплив емоцій на політичну поведінку.

Дрю Вестер досліджує, як емоції формують політичні переконання [2]. Джордж Лейкхофф аналізує роль метафор і фреймів, які змінюють політичні переконання виборців [3]. Стівен Левітські та Даніель Зіблатт досліджують стратегії політичних лідерів, таких як Дональд Трамп, які маніпулюють демократичними нормами, апелюючи до страхів виборців [4].

Важливо зазначити, що поведінкові аспекти отримали більшої уваги в інших гуманітарних дисциплінах, зокрема в поведінковій економіці, яка накопичила значний матеріал щодо впливу емоцій на прийняття рішень. Ці знання можуть бути адаптовані для аналізу політичної поведінки. Даніель Канеман і Амос Тверські досліджували когнітивні упередження, що можуть впливати на політичні рішення [5]. Річард Талер вивчав роль ірраціональності у спонукання до певної поведінки [6], а Роберт Шиллер досліджував емоційні фактори ринкової і політичної поведінки, що особливо актуально для політичних кампаній [7].

Особливо цінні праці Володимира Лефевра, автора концепції рефлексивного управління, яка досліджує маніпулятивні стратегії управління поведінкою в умовах конфлікту [8]. Його роботи враховують етичні дилеми та психологічні мотивації політиків, що робить його підхід актуальним для розуміння сучасних політичних процесів.

Попри значний внесок у розвиток поведінкових теорій, аналіз політичних дебатів з цих позицій залишається недостатньо вивченим. Хоча дебати кандидатів у президенти є об'єктом уваги багатьох аналітиків, експертів і журналістів, глибокі наукові дослідження, що враховують поведінкові аспекти політичної риторики, залишаються рідкісними у політичній науці. Це дослідження прагне заповнити цю прогалину, досліджуючи політичні дебати крізь призму поведінкових концепцій, що відкриває нові перспективи для розуміння політичних процесів та їхнього впливу на суспільство.

#### *Мета статті*

Дослідити поведінкові стратегії, спрямовані на вплив на політичну поведінку виборців, які були використані Камалою Харріс і Дональдом Трампом в президентських дебатах, що відбулися 10 вересня 2024 року.

#### *Методи дослідження*

У статті застосовано комплексний підхід, що поєднує загальнонаукові та спеціальні методи для глибокого аналізу поведінкових стратегій, використаних у дебатах. Серед загальнонаукових методів використано аналіз і синтез для систематизації знань про поведінкові теорії, індукцію та дедукцію для логічних висновків, а також класифікацію та узагальнення для структурування стратегій у риториці кандидатів.

Спеціальні методи включали контент-аналіз відеозапису та стенограм дебатів між Камалою Харріс і Дональдом Трампом, що дозволив ідентифікувати використані поведінкові стратегії: емоційні апеляції, раціональні аргументи та маніпулятивні техніки. Порівняльний аналіз виявив відмінності та подібності у стратегіях кандидатів, а метод інтерпретації допоміг оцінити риторичні прийоми у контексті поведінкових концепцій.

Методи кейс-стаді та дискурс-аналізу забезпечили детальне вивчення дебатів як прикладу застосування поведінкових стратегій у реальних політичних умовах. Комплекс цих методів дозволив провести всебічний аналіз дебатів крізь призму поведінкової теорії, дозволяючи виявити особливості використаних стратегій, що спрямовані на вплив на виборців.

#### *Результати дослідження*

Політичні дебати є важливою складовою політичної культури США, значно впливаючи на громадську думку та результати виборів. З моменту перших телевізійних дебатів між Кеннеді та Ніксоном у 1960 році, де візуальний ефект став вирішальним фактором на користь Кеннеді, дебати перетворилися на центральну подію виборчих кампаній. Вони дозволяють кандидатам продемонструвати не лише програми, а й лідерські якості, риторичні здібності та реакцію на критику.

Досвід свідчить, що успіх на дебатах може змінити хід кампанії та навіть визначити її результат. Наприклад, оптимізм і впевненість, які продемонстрував Р. Рейган під час дебатів із Д. Картером у 1980 році, значно сприяли його перемозі. У 2000 році поведінка Альберта Гора під час дебатів, яку глядачі сприйняли як зверхню, негативно вплинула на його підтримку. Дебати 2016 року між Дональдом Трампом і Гіларі Клінтон показали, що агресивний стиль Трампа та його здатність до емоційних апеляцій, незважаючи на критику багатьох експертів, допомогли йому отримати більшу підтримку виборців на президентських виборах.

Ці приклади демонструють, як дебати впливають на сприйняття кандидатів і можуть змінити хід виборчої кампанії. Важливо зазначити, що вплив дебатів виходить за межі раціональних аргументів; поведінкові стратегії, такі як емоційні апеляції, страхи та маніпуляції, часто відіграють ключову роль. Дебати стають простором для використання стратегій, спрямованих на підсвідомі реакції виборців, і можуть бути ефективнішими за логічні аргументи в умовах напруженої політичної боротьби. Таким чином, дебати мають значний вплив на політичні процеси в США, особливо через поведінкові аспекти, що формують емоційний зв'язок із виборцями.

Аналіз дебатів між Камалою Харріс (Демократична партія) та Дональдом Трампом (Республіканська партія), що відбулися 10 вересня 2024 року, виявив використання обома кандидатами широкого спектра поведінкових стратегій, спрямованих на вплив на виборців. Ці стратегії включали як раціональні аргументи, так і емоційні апеляції, що створило динамічний контраст між підходами кандидатів, та надало нам широкий простір до їх аналізу в контексті поведінкової теорії політики.

Дональд Трамп використовував у своїй риторичі різноманітні емоційні апеляції, спрямовані на викликання страху, обурення та мобілізації патріотичних почуттів у виборців. Ці стратегії підсилювали емоційний вплив на електорат, використовуючи риторичні прийоми, що апелювали до загроз і негативних стереотипів. Продовжуючи агресивну стратегію, яка добре спрацювала під час дебатів з Гіларі Клінтон, Трамп прагнув показати себе як сильного та рішучого лідера, здатного боротися з загрозами, апелюючи до негативних стереотипів і емоційних реакцій глядачів:

1. *Страх перед злочинністю.* Трамп часто акцентував увагу на зростанні злочинності: «Наші міста стають кримінальними гетто», прагнучи викликати у виборців почуття небезпеки та представити себе як сильного лідера, готового до рішучих дій.

2. *Міграційна загроза.* Формуючи образ мігрантів як небезпечних і чужих, Трамп використовував провокаційні заяви, як-от «у Спрінгфілді люди їдять собак і котів», щоб підсилити негативні стереотипи та позиціонувати себе як єдиного, хто здатний протистояти цій загрозі.

3. *Страх економічної кризи.* Трамп звинувачував демократів у створенні економічних проблем: «Інфляція на найвищому рівні за останні 40 років». Це мало на меті викликати страх економічної нестабільності та підсилити образ Трампа як лідера, що здатний врятувати економіку.

4. *Апеляція до патріотизму.* Трамп активно використовував патріотичну риторичу: «Ми захистимо Америку від тих, хто хоче зруйнувати наш спосіб життя», показуючи себе як захисника національних інтересів і традиційних цінностей.

5. *Ставлення до України й Путіна.* Під час дебатів Трамп ставив під сумнів необхідність підтримки України, натомість позитивно висловлювався про Путіна, стверджуючи, що за його президентства війни б не було.

6. *Створення образу ворога з демократів.* Трамп активно звинувачував демократів у слабкості та нездатності захистити країну, намагаючись викликати у виборців страх щодо їхнього приходу до влади. Він часто наголошував на тому, що Камала Харріс є продовженням слабкої політики Байдена, зображаючи її як слабого лідера, на що Харріс досить парировала цю атаку, сказавши зі сміхом: «Я – не Джо Байден», підкреслюючи свою незалежність та несерйозність звинувачень Трампа.

Емоційні апеляції Дональда Трампа були спрямовані на створення глибокого емоційного зв'язку з виборцями, підсилюючи їхні страхи та невдоволення, а також покликані позиціонувати його як сильного та рішучого лідера.

Хоча риторика Дональда Трампа значною мірою базувалася на емоційних апеляціях, він також використовував раціональні аргументи для демонстрації своєї компетентності та управлінського досвіду, підкреслюючи здатність вирішувати нагальні проблеми.

1. *Економічні аргументи.* Трамп велику увагу звертав на власні досягнення в бізнесі (побудував бізнес-імперію), а також в політиці, таких як зростання економіки, зниження податків і рекордно низький рівень безробіття, зокрема серед афроамериканців та латиноамериканців. Він критикував економічну політику демократів, зокрема зростання інфляції та цін на енергоносії, підкріплюючи свої заяви конкретними цифрами.

2. *Зовнішньополітичні позиції.* Дональд Трамп обґрунтовував необхідність скорочення фінансової допомоги іншим країнам, наголошуючи на пріоритеті внутрішніх проблем США, таких як інфраструктура та охорона здоров'я. Це звернення мало на меті залучити тих виборців, які підтримують ідею зосередження на національних інтересах.

3. *Політика енергетичної незалежності.* Трамп підкреслював важливість внутрішнього видобутку нафти та газу для зниження залежності від зовнішніх постачальників і підтримки робочих місць у США, що було спрямовано на виборців, занепокоєних високими цінами на паливо та енергетичною безпекою.

Ці раціональні елементи риторики Трампа були спрямовані на формування його образу компетентного лідера, який би доповнював його емоційні апеляції.

На відміну від Дональда Трампа, Камала Харріс більше спиралася на раціональні аргументи, але також використовувала емоційні апеляції для встановлення зв'язку з виборцями через соціальну справедливість та моральні цінності.

1. *Викликання емпатії через особисті історії.* Харріс активно використовувала особисті історії простих людей, наголошуючи на труднощах, з якими вони стикаються, як-от відсутність медичного страхування чи втрата роботи під час пандемії, що викликало емпатію та співчуття виборців.

2. *Апеляція до морального обурення несправедливістю.* Харріс звертала увагу на соціальну несправедливість, поліцейське насильство та дискримінацію, наголошуючи на неприпустимості страждань через расові упередження, що мобілізувало виборців на підтримку її політики.

3. *Емоційні апеляції до відповідальності за майбутнє.* Харріс підкреслювала важливість захисту майбутніх поколінь, акцентуючи на боротьбі зі змінами клімату та доступі до освіти, що створювало образ турботливого лідера, який дбає про майбутнє.

4. *Створення образу «ворога».* Харріс звинувачувала політичних опонентів у підриві демократичних інститутів і порушенні прав, наголошуючи на важливості захисту демократії від корупції та нападів на свободу.

Ці емоційні елементи допомагали Камалі Харріс також були спрямовані на встановлення емоційного зв'язку із виборцями через емпатію, обурення та спільні погляди на моральні цінності.

Виступ Камали Харріс під час дебатів був загалом більш поміркованим, розсудливим та раціональним, що відрізняло його від емоційно насиченої риторики Дональда Трампа. Харріс, в тому числі звертаючись до емоційних аргументів, тим не менш в більшому ступені намагалася встановити зв'язок із виборцями через раціональні аргументи, логіку та обґрунтовані рішення, зосереджуючись на питаннях, важливих для суспільства.

1. *Раціональний підхід до економіки.* Харріс зверталася до середнього класу (підкреслюючи при цьому, що Трамп більше дбає про голів корпорацій, ніж про середній клас), звертаючи увагу на важливість економічної стабільності, справедливої податкової політики та підтримки саме середнього класу. Вона розповідала про конкретні плани покращення системи охорони здоров'я та підтримки малого бізнесу, підкреслюючи важливість збалансованого підходу до фінансових питань.

2. *Прагматичні рішення в зовнішній політиці.* У сфері зовнішньої політики Харріс робила акцент на важливості підтримки союзників США, захисті демократії та дотриманні міжнародних угод. Вона наголошувала на необхідності збереження міжнародного лідерства США, заснованого на принципах співпраці та дипломатії.

3. *Кліматична політика та сталє майбутнє.* Харріс підкреслювала необхідність боротьби зі змінами клімату та інвестування в чисту енергію як стратегічний напрямок для економічного зростання та захисту довкілля. Вона аргументувала, що це не лише питання екології, але й економічної безпеки та створення нових робочих місць.

4. *Справедливість у правовій системі.* Також Камала Харріс детально зупинилася на реформах правосуддя, наголошуючи на необхідності протидії системній несправедливості та забезпечення рівного доступу до правосуддя для всіх громадян. Вона використовувала конкретні приклади, підкріплені статистичними даними, щоб показати ефективність запропонованих реформ.

Ці раціональні елементи дозволили Камалі Харріс позиціонувати себе як поміркованого лідера, що робить ставку на прагматичні рішення та факти, і не ґрунтує свою політику виключно на емоційних апеляціях. Харріс продемонструвала розсудливий підхід, який звертався до виборців через логіку та обґрунтовані пропозиції, підкреслюючи свою готовність працювати над вирішенням конкретних проблем країни.

#### *Висновки*

Аналіз президентських дебатів між Камалою Харріс і Дональдом Трампом у контексті поведінкової теорії політики показав значні відмінності у поведінкових стратегіях кандидатів, що відображають їхні різні підходи до впливу на виборців.

Дебати продемонстрували, що обидва кандидати використовували під час дебатів як раціональні, так і ірраціональні стратегії для впливу на електорат. При цьому Трамп більше намагався викликати емоції страху, обурення та використати патріотичні почуття глядачів, використовуючи поведінкові стратегії, спрямовані на створення глибокого емоційного зв'язку з виборцями та формування образу сильного лідера.

Виступ та поведінка Камали Харріс був більш поміркованим і зосередженим на раціональних аргументах, що підкреслювали прагматичний підхід до вирішення нагальних проблем. Її стратегія була спрямована на демонстрацію компетентності, виваженості та прагматизму, що створювало образ лідера, здатного ухвалювати виважені рішення.

Обидва кандидати активно використовували емоції як інструмент для мобілізації підтримки виборців. Трамп акцентував увагу на страхах та негативних стереотипах, тоді як Харріс робила акцент на емпатії, моральних цінностях і соціальній справедливості. Ці поведінкові стратегії показують, як емоційний вплив стає невід'ємною частиною політичної поведінки обох кандидатів.

Аналізовані президентські дебати є гарним прикладом важливості використання поведінкових підходів у розумінні політичної поведінки. Вони не лише показують раціональні та емоційні аргументи, а й розкривають, як політики маніпулюють емоціями, когнітивними викривленнями та упередженнями для досягнення своїх цілей. Вивчення поведінкових стратегій кандидатів дозволяє глибше зрозуміти, як політики адаптують свою поведінку для впливу на виборців. Це підтверджує, що поведінкові концепції є важливим інструментом для дослідження політичних процесів, оскільки вони допомагають пояснити неочевидні аспекти політичної взаємодії, що виходять за межі суто раціональних аргументів.

#### **Бібліографічний список:**

1. ABC News. *Harris-Trump presidential debate transcript*. 2024.  
URL: <https://abcnews.go.com/Politics/harris-trump-presidential-debate-transcript/story?id=113560542>
2. Westen, D. *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*. PublicAffairs. 2008. 495 p.
3. Lakoff, G. *Don't Think of an Elephant!: Know Your Values and Frame the Debate – The Essential Guide for Progressives*. Chelsea Green Publishing. 2004. 143 p.
4. Levitsky, S., Ziblatt, D. *How Democracies Die*. Crown. 2018. 320 p.
5. Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press. 1982. 544 p.
6. Thaler, R. H. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Norton & Company. 2015. 432 p.
7. Shiller, R. J. *Irrational Exuberance*. Crown Business. 2006. 336 p.
8. Lefebvre, V. *Lectures on the Reflexive Games Theory*. Leaf & Oaks Publishers. 2010. 220 p.
9. Nye, J. S. *Soft Power and Great-Power Competition*. Springer Singapore. 2023. 208 p.
10. Singer, P. *Ethics in the Real World: 82 Brief Essays on Things That Matter*. Princeton and Oxford: Princeton University Press. 2016. DOI: 1.037837025e-12.
11. Fisher, R. D., Ury, W. L., Patton, B. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books. 2011. 240 p.

#### **References:**

1. ABC News. *Harris-Trump presidential debate transcript*. 2024.  
URL: <https://abcnews.go.com/Politics/harris-trump-presidential-debate-transcript/story?id=113560542>
2. Westen, D. *The Political Brain: The Role of Emotion in Deciding the Fate of the Nation*. PublicAffairs. 2008. 495 p.
3. Lakoff, G. *Don't Think of an Elephant!: Know Your Values and Frame the Debate – The Essential Guide for Progressives*. Chelsea Green Publishing. 2004. 143 p.
4. Levitsky, S., Ziblatt, D. *How Democracies Die*. Crown. 2018. 320 p.
5. Kahneman, D., Slovic, P., Tversky, A. *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge University Press. 1982. 544 p.
6. Thaler, R. H. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. Norton & Company. 2015. 432 p.
7. Shiller, R. J. *Irrational Exuberance*. Crown Business. 2006. 336 p.
8. Lefebvre, V. *Lectures on the Reflexive Games Theory*. Leaf & Oaks Publishers. 2010. 220 p.
9. Nye, J. S. *Soft Power and Great-Power Competition*. Springer Singapore. 2023. 208 p.
10. Singer, P. *Ethics in the Real World: 82 Brief Essays on Things That Matter*. Princeton and Oxford: Princeton University Press. 2016. DOI: 1.037837025e-12.
11. Fisher, R. D., Ury, W. L., Patton, B. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books. 2011. 240 p.

DOI 10.31558/2617-0248.2024.9.16

УДК 323.13:94:327.5+351.746

## **ЕКСПЛУАТАЦІЯ ПАМ'ЯТІ І ІСТОРИЧНА ПОЛІТИКА В ФОКУСІ ТЕОРІЇ МЕМОРІАЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ**

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0006-9373-5111>

**Петраков М. О., к. і. н., докторант Південноукраїнського національного університету  
імені К. Д. Ушинського**

Текст представленої статті аналізує взаємозв'язок між пам'яттю, історією та політикою. Стрімкий розвиток меморіальних студій підкреслює актуальність дослідження колективної та індивідуальної пам'яті. Мета дослідження полягає у аналізі взаємозв'язку між пам'яттю, історією та політикою, особливо в контекстах використання історичного ревізіонізму авторитарними режимами для

©Петраков М. О., 2024