

ЧИННИКИ ЕЛЕКТОРАЛЬНОЇ (НЕ)УЧАСТІ ГРОМАДЯН В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИБОРУ

Мущенко Я. О.,

аспірантка 1-го курсу

кафедри політології та міжнародних відносин

Національного університету «Львівська політехніка»

ORCID ID: 0000-0001-7207-4533

yana30779@gmail.com

Стаття присвячена дослідженню чинників електоральної (не)участі громадян в контексті теорії раціонального вибору. Основну увагу автор звертає на змінні, які дають змогу обрахувати потенційну результативність голосування для конкретного виборця, що включають ймовірність вирішального голосу виборця, переваги від голосування, втрати від голосування. Автор наголошує на тому, що згідно з теорією раціонального вибору громадяни здійснюють прості калькуляції, щоб визначити, чи доцільно голосувати, враховуючи вищезазначені змінні. Відповідно до моделі раціонального вибору для переважної більшості громадян голосування є цілком нераціональним, оскільки вага одного голосу виборця – незначна, вигоди від голосування – мізерні, затрати – доволі значні. Однак більшість виборців витрачають ресурси, щоб з'явитися на виборчій дільниці в день голосування та віддати власний один голос за бажаного кандидата. В такому випадку виникає парадокс голосування та виявляються обмеження теорії раціонального вибору.

Автор зазначає, що науковою спільнотою було представлено декілька доповнень або варіацій теорії. Зокрема, серед них позитивне рішення голосувати пояснюється прагненням підтримати функціонування демократичних процесів; почуттям громадянського обов'язку; бажанням мінімізувати максимальні втрати; вірою у вирішальний голос виборця; мобілізаційними зусиллями політиків; мізерними затратами для виборця; переконанням, що обрахунки – недоцільні. Кожне доповнення характеризується як перевагами для розуміння електоральної поведінки в контексті теорії, так і недоліками, що часто зводяться до ігнорування основоположних змінних теорії та відведення психоемоційному чиннику винятково чільного місця.

Автор зазначає, що переоцінка першопочаткових значень теорії, а саме ймовірності того, що голос виборця стане вирішальним, та вартості витрачених ресурсів виборця, може призвести до цілковито нового трактування теорії та нових наукових результатів.

Ключові слова: модель раціонального вибору, електоральна участь, електоральна поведінка, вибори, голосування, змінні.

Актуальність теми дослідження. Електоральна поведінка та електоральна (не)участь перебувають в полі зору дослідників від початку розвитку демократичних систем та виборчого процесу. Однак, питання мотивації, причин та чинників (не) голосування громадян залишається відкритим. Відповідно, складно прогнозувати, якою буде наступна явка виборців, та як мотивувати електорат брати участь в голосуванні і чи взагалі це потрібно. Дані запитання – неочевидні та вимагають комплексного розуміння електоральної поведінки й подальших наукових розвідок. У цьому дослідженні ми хочемо поглянути на рішення виборців з перспективи моделі раціонального вибору. Ми прагнемо визначити, чи можливо обрахувати рішення голосувати або утриматися з точки зору раціонального вибору. Очевидно, неможливо відповісти на це запитання без розуміння факторів, які впливають на голосування. Ми вирішили дослідити це питання, оскільки багато дослідників виказують своє незадоволення обмеженістю теорії раціонального вибору. Голосування – це дійсно парадокс і було здійснено достатньо спроб, які намагалися його вирішити, проте успішність цих спроб залишається під сумнівом. Власне, дослідження моделі раціонального вибору та її варіацій дозволить зробити висновок про її актуальність і валідність, а також розглянути мотивацію виборців, явище абсентеїзму та електоральну поведінку загалом під іншим кутом.

Джерельною базою для нашого дослідження стали статті, публікації та дослідження Е. Даунса, В. Райкера, П. Ордершука, Дж. Фереджон і М. Фіорини, К. Уланер, Р. Ніемі, Б. Барі, Дж. Альдріха, Д. Гріна, І. Шапіро та ін. Вищезгадані науковці досліджували економічну теорію демократії, теорію обрахунку доцільності голосування, особливості політичної та електоральної участі, характеристику й тактику виборів, соціологічну теорію демократії, компоненти, що впливають на явку виборців, переваги та недоліки теорії раціонального вибору.

Мета публікації – дослідити чинники, що формують рішення громадян (не) голосувати, в контексті теорії раціонального вибору.

У цій статті ми звертаємося до, здавалося б, простого запитання, а саме: що змушує людей приймати рішення голосувати або не голосувати? Як впливає з висновків даного дослідження, відповідь може бути не такою простою, як запитання. Варто розпочати із простої моделі, теорії раціонального вибору. Відповідно до неї, громадяни вирішують голосувати або ні через прості підрахунки. Громадяни вирішують йти на вибори, якщо, на їхній погляд, вигоди (переваги) є більшими, аніж витрати; якщо ж навпаки – витрати є вищими, ніж переваги, вони приймають рішення не голосувати.

Модель підрахунку (доцільності) голосування вперше розробив Е. Даунс (1957) і далі розвивали В. Райкер та П. Ордершук. Згідно з цією моделлю, виборець повинен підрахувати очікувані переваги від голосування. Для того, щоб це зробити, виборець має визначити, що він потенційно отримає, голосуючи, або ні. Це означає, що в простому випадку голосування за мажоритарною системою тільки з двома кандидатами, він повинен визначити, чи є для нього різниця, якого кандидата оберуть: А або В. Якщо різниці немає, потенційні вигоди анулюються. Чим більша вага обраного кандидата для конкретного виборця, тим більші переваги голосування.

Раціональний індивід має запитати, які шанси, що його голос стане вирішальним в питанні виграшу/програшу бажаного кандидата. Якщо кандидат, якому виборець надає перевагу точно виграє, очікувані переваги голосування мінімальні, оскільки кандидат перемаже незалежно від його голосу. Якщо кандидат точно програє, то логіка аналогічна: результат виборів залишиться таким же, незважаючи на те, чи проголосує виборець, а тому очікувані переваги від голосування знову ж таки нульові (Downs, 1957; Riker, 1968).

Раціональний індивід мусить, таким чином, визначити можливість того, що його голос стане вирішальним, тобто, що голос саме цього виборця визначить, чи його кандидат виграє або програє. Уявімо голосування за мажоритарною системою зі 100 000 виборців та двома кандидатами. Якщо індивід міркує, що 70 000 виборців (окрім нього) проголосують, то він би мав припустити можливість, що кандидат А і кандидат В отримають по 35 000 голосів кожен. В такому разі, саме його голос вирішить, який кандидат виграє.

Наскільки висока така можливість? Це залежить від двох факторів. По-перше, це кількість виборців (розмір електорату). Ймовірність рівності голосів набагато вища, якщо виборців тільки 1 000, ніж якщо їх 100 000. По-друге, конкуренція між кандидатами. Чим ближча гонка між двома кандидатами, тим вища ймовірність вирішального голосу виборця. Але якими б близькими не були перегони, вирішальність голосу виборця дуже низька, якщо електорат значний за розмірами. У вищенаведеному прикладі з 70 000 виборців, навіть за умови близької гонки, шанс обох кандидатів отримати точно однакову кількість голосів достатньо низький.

У теорії раціонального вибору очікувані переваги голосування дорівнюють перевагам ($B - benefits$), які виборець отримує від виграшу бажаного кандидата, аніж програшу, помножено на ймовірність ($P - probability$) вирішального голосу. Вважається, що очікувані вигоди надзвичайно низькі, оскільки ймовірність вирішальності голосу конкретного індивіда абсолютно незначна.

Підраховавши очікувані переваги голосування, раціональний індивід оцінить витрати ($C - costs$). Такі витрати виступають переважно альтернативними витратами. Вони відображають час, щоб зареєструватися, піти на виборчу дільницю, промаркувати бюлетень, і так само час, щоб отримати та засвоїти інформацію про кандидатів і визначити, якому кандидатові віддати перевагу. Оскільки час – дефіцитний ресурс, не голосування дозволяє виборцю займатися чимось інакшим (включаючи просто відпочинок) (Downs, 1957).

Стандартний висновок із застосування такої моделі – на виборах із значним числом виборців раціональні громадяни вирішують не голосувати. Втрати від голосування доволі незначні, проте очікувані переваги очевидно набагато менші для практично кожного виборця, через крихітну ймовірність вирішального голосу конкретного окремо взятого виборця.

Проте, на жаль для теорії, багато людей все ж голосують. Фактично значна більшість громадян голосує на найбільш важливих виборах, де електорат надзвичайно великий і можливість вирішального голосу є мізерною. Таким чином, видається, що обрахунки (доцільності) голосування за теорією раціонального вибору не працюють. Чи це означає, що дана модель помилкова і має бути відкинута, як повністю непридатна? Чи вона повинна бути доповнена, щоб забезпечити більш переконливе

пояснення електоральної поведінки? Чи ця модель, в своїй простій або складнішій формі, валідна і залишається корисною, навіть якщо не може повністю спрогнозувати/пояснити вибір громадян (не) голосувати?

Для того, щоб відповісти на ці запитання, потрібно оглянути поправки або доповнення до цієї моделі, які були запропоновані теоретиками раціонального вибору. Отож, існує близько семи основних доповнень або ж варіацій цієї моделі, відповідно до яких громадяни можуть голосувати у таких випадках: 1) щоб підтримати демократію; 2) через почуття обов'язку; 3) тому що вони несхильні до ризику і не воліють жалкувати, що їхній кандидат програв через втрату одного (їхнього) голосу; 4) тому що вони міркують, що інші громадяни не голосуватимуть, а тому їхній голос стане вирішальним; 5) тому що групи лідерів та політиків спрощують голосування для громадян (мобілізаційні зусилля влади); 6) тому що втрати від голосування є практично мізерними; 7) тому що вони вважають раціональним не обраховувати переваги та витрати, коли обидва значення є незначними.

Перша поправка була запропонована Е. Даунсом (1957), який стверджує, що раціональний індивід вирішує голосувати для того, щоб запобігти занепаду демократії. Виборці міркують, що всі інші співгромадяни пройдуть через однакові підрахунки вигод/втрат і дійдуть до висновку, що раціональним рішенням буде утриматися. Проте коли ніхто не голосує, демократія під загрозою, натомість, голосуючи, виборці отримують тільки переваги від існування демократії і мають довготривалий інтерес в підтримці демократичних процесів. Як наслідок, виборці готові понести втрати від голосування для того, щоб убезпечитися від потенційного краху демократичного режиму (Downs, 1957; Rae, 1971).

Як зазначають критики теорії Е. Даунса, така поправка не може врятувати теорію. Фактом є те, що один бюлетень не може здійснити вагомий внесок в підтримку або занепад демократії, так само як єдиний голос не може визначити результат виборів. Раціональний громадянин має обрахувати очікувані переваги, що тягне за собою множення довготермінових переваг від підтримки демократії на ймовірність вирішального голосу виборця у вижванні демократії. Оскільки остання можливість є дуже незначною, очікувані вигоди є малоймовірними і виборці вирішують не голосувати (Riker, 1968).

Це не означає, що підтримка демократії не є головним стимулом для акту голосування для багатьох людей. Швидше, така мотивація не узгоджується з підходом раціонального вибору, який має на увазі, що індивід обраховує переваги і втрати від власної конкретної дії, а не для всього суспільства. Якщо ми припускаємо, що люди голосують, щоб зберегти демократію, нам доведеться висновувати, що їхня поведінка не відповідає прогнозам теорії раціонального вибору.

Друга правка розроблена В. Райкером та П. Ордершукком (1968). Дослідники стверджують, що громадяни можуть також отримувати психо-емоційне задоволення від акту голосування: сатисфакція від дотримання етики голосування чи підтвердження вірності політичній системі, утвердження партійної переваги або ж підтвердження чієїсь ефективності в політичній системі, так само як втіха від походу на виборчу дільницю і самостійно прийнятого рішення, за кого голосувати. Науковці позначають таку сатисфакцію – D (duty), громадянським обов'язком (Riker, 1968).

З цієї точки зору, із голосуванням асоціюються два види переваг: інвестиційні (інструментальні) та споживчі. Інвестиційні вигоди пов'язані із наслідками виборів: вони полягають в різниці переваг, який індивід одержує, в разі виграшу кандидата А, на противагу кандидатів В. Інвестиційні переваги є можливими через вирішальний голос виборця. Споживчі переваги – відчуття задоволення внаслідок виконання громадянського обов'язку – не є обумовленими: виборець відчувається задоволеним, коли він голосує, незалежно від результатів виборів. Він використовує голосування у власних цілях та задля особистих вигод.

У своїй моделі Е. Даунс розмірковує щодо мети, яку переслідують громадяни: «Політична функція виборів у демократії полягає у виборі уряду. Тому раціональна поведінка у зв'язку з виборами – це поведінка, орієнтована винятково на цю мету, але аж ніяк не на іншу». Він зробив виняток до цього правила далі в своїх дослідженнях, коли зазначив, що громадяни голосуватимуть для того, щоб підтримати демократію. Е. Даунс, проте, був послідовним в його небажанні вдаватися до соціальних або психологічних мотивів, якими керуються виборці (Downs, 1957).

На думку багатьох критиків, теорію не можна зберегти суто через додавання почуття обов'язку як пояснювальної змінної. Більш продуктивним вважається тлумачення морального задоволення через виконання громадянського обов'язку як фактор, що виходить за межі теорії раціонального вибору. Підсумовуючи, той факт, що деякі люди голосують з почуття громадянського обов'язку, не підтримує чи спростовує теорію, оскільки ядром раціонального вибору мають бути інвестиційні, а не споживчі переваги (Blais, 2020).

Існують дві можливості розуміння теорії раціонального вибору із D-змінною: перший – вся теорія полягає в D аспекті, а тому на рішення здійснити акт голосування майже не впливають В, Р та С змінні. Проте відповіддю критиків є те, що почуття обов'язку має бути інкорпорованим в альтернативні школи мислення. Доволі сумнівно, чи припущення, що люди голосують, виходячи з почуття

відповідальності, підтверджує раціональний вибір більше, ніж інші інтерпретації. Якщо все зав'язується на D змінній, нам слід висновувати, що модель раціонального вибору є не дуже допоміжною.

Другою можливістю є те, що люди голосують на основі кожної змінної: B, P, C, і D. Такі дослідження підтверджують валідність теорії раціонального вибору. Іншими словами, раціональний вибір не виключає наявності психо-емоційної змінної, проте такі змінні не можуть використовуватися як стверджувальний доказ моделі. Вирішальною перевіркою є те, чи B, P та C мають значення.

Дж. Фереджон і М. Фіорина зробити третю спробу вдосконалити або навіть реанімувати теорію. Вони стверджують, що ми повинні розмежовувати процес прийняття рішення в умовах ризику і процес прийняття рішення в умовах непевності. Щодо ризиків – до уваги беруть ймовірності різних результатів або наслідків; розглядаючи непевність, – такі ймовірності неznані і непізнавані. Дж. Фереджон і М. Фіорина досліджують одну конкретну процедуру, критерій мінімаксних втрат (minimax regrets criterion), згідно з яким індивід підраховує жаль (втрати), асоційовані з різними результатами, не оцінюючи ймовірності цих результатів, і обирає опцію, яка мінімізує жаль (втрати) (Ferejohn, 1974).

Суб'єкт мінімаксних втрат, таким чином, запитує себе, наскільки сильно він жалкуватиме, якщо, з одного боку, він проголосує і його голос не стане вирішальним, а з іншого боку, якщо він не проголосує і його бажаний кандидат програє через один голос. Якщо перша втрата більша, аніж друга, громадянин вирішує голосувати. Ця процедура скорочує змінну P із підрахунків (доцільності) голосування. Оскільки P не може бути відомою, індивід не бере її до уваги. Він голосує, якщо B вищі, ніж C і утримується, якщо навпаки. Значна перевага процедури мінімаксних втрат полягає в тому, що вона передбачає явку виборців більше, аніж правило максимально очікуваної вигоди.

Проте існують два основні критичні погляди на цю інтерпретацію. Перший стосується припущень про P змінну. Критики теорії наголошують, що хоча може виявитися перебільшено складно обрахувати справжню вагу P, для раціонального громадянина доволі просто визначити, що при великому розмірі електорату, ймовірність його вирішального голосу наближена до нуля. Такий індивід здатний грубо оцінити значення P, і таким чином застосувати модель очікуваних вигод (Aldrich, 1993).

Друга група критиків стверджує, що мінімаксна стратегія призводить до дивакуватої поведінки. Уявімо, 10 кандидатів балотуються на виборчому окрузі. Відповідно до цієї теорії, індивід повинен передбачити найгірший сценарій, за якого кандидат, який подобається найменше, перемагає, не беручи до уваги ймовірність перемоги бажаного кандидата, і голосує, якщо такий жаль переважає затрати на голосування. Таким чином, присутність екстремістського кандидата суттєво збільшить явку, незалежно від рівня підтримки, який він отримує.

Теорія мінімаксного жалю (втрат) не виглядає задовільним вирішенням проблеми парадоксу голосування. Дж. Фереджон та М. Фіорина, проте, підняли важливе питання про те, що ж вважати раціональним обрахунком. Стандартним припущенням в літературі є те, що раціональний громадянин намагається максимізувати очікувану вигоду, і тому множить B на P. Чи ймовірно, що люди не прагнуть максимізувати, що вони просто намагаються задовольнитися? Що нам думати про індивіда, який обраховує значення B та P, і надає ваги обом в своєму рішенні голосувати або ні? Варто вважати таку людину раціональною чи ірраціональною? Отож, якщо модель Дж. Фереджона та М. Фіорини не вирішує проблему, необхідно розглянути інші підходи.

Четверте потенційне вирішення парадоксу голосування є теоретико-ігровий підхід. Обґрунтування полягає в наступному: якби раціональний виборець схилився до рішення не голосувати, тому що вага його голосу занадто незначна для того, щоб вплинути на результат, і всі інші виборці були б раціональними, ніхто б не голосував. Отож, чим більша кількість виборців, які, як очікується, раціонально утримаються, тим раціональніше голосувати для окремого виборця (Barry, 1988).

Такий підхід підіймає питання, що P може бути не такою мізерною, як першопочатково припустилося, якщо ми візьмемо до уваги той факт, що багато громадян пройдуть через такі ж судження. Відповідно до припущень дослідників, деякі рівноцінні рішення тягнуть за собою суттєву явку. Навіть якщо аргумент видається не зовсім переконливим, він доносить важливе повідомлення. Ми не повинні сприймати як належне, що змінна P обраховується всіма виборцями як вкрай мізерна. Також не варто викреслювати можливість того, що деякі люди голосують, оскільки вони переоцінюють ймовірність вирішальності їхнього голосу.

П'ятий підхід, задля доповнення теорії раціонального вибору, полягає в зсуві фокусу від індивідуального громадянина до політиків і/або лідерів груп. Політики намагаються мобілізувати виборців і зробити їхнє голосування якнайпростішим, зменшуючи втрати від самого голосування. К. Уланер презентує базову модель, в якій політики і групові лідери укладають угоди, під час яких останні обіцяють посилення підтримки з боку групи, а перші (виборці) роблять ставки на позиції, сприятливі для інтересів групи (Uhlauer, 1989).

Проблема цього підходу полягає в тому, що неясно, чому для окремого індивіда голосування стає раціональним. Дійсно, політики і лідери груп можуть зменшити затрати голосування і навіть

збільшити потенційні вигоди. Питанням, проте, залишається, що Р є незначним і що очікувані вигоди не переважають витрати.

Шоста поправка зводиться до того, що стверджує, що витрати на голосування є практично нульовими. Цей аргумент був висунутий Р. Ніемі, який наголошує на двох аспектах. По-перше, витрати на голосування, принаймні на національних виборах, є надзвичайно низькими. Насправді, виборчі витрачають незначний проміжок часу, щоб проголосувати; і оскільки йдеться переважно про вільний час, багато людей мають погодитися з доволі низькими альтернативними витратами і отриманням потенційних нееквівалентно значних переваг (Niemi, 1992).

Хоча складно знайти підтвердження для цього підходу, Річард Ніемі ймовірно має рацію, коли стверджує, що витрати від голосування конкретно в день виборів є дуже незначним. Проте він помиляється, якщо врахувати час та зусилля, що спрямовані на отримання інформації, щоб вирішити, кому ж віддати свій голос. І, що найбільш важливо, якими б незначними не були витрати, вони навряд чи будуть меншими, ніж отримані вигоди. Однак що, якщо люди взагалі не бачать витрат в прийнятті рішення як голосувати і способі доїзду до виборчих дільниць? Тому надзвичайно важливо визначити, чи громадяни відчують витрати зусиль та часу. Дослідники вже натякали, що люди голосують тому, що вони переоцінюють змінну Р. Іншою ймовірністю є те, що вони голосують тому, що недооцінюють С-змінну.

Другим аргументом Р. Ніемі є те, що ми повинні враховувати ціну не голосування. Дослідник має на увазі психологічну ціну заперечення («ні»), коли хтось запитує, чи ти голосував(-ла). Але чому взагалі йдеться про психологічну вартість визнання утримання? Можливо тому, що хтось відчуває більший обов'язок проголосувати. Хоча дослідник прагне розмежувати сатисфакцію від самого почуття обов'язку (D), різниця ледве зрозуміла. Якщо комусь не вдається виконати власний громадянський обов'язок, хіба не слід почуватися винним; водночас, чи слід нам відчувати гордість і задоволення, якщо ми проголосували? (Niemi, 1992).

Р. Ніемі також підіймає проблему соціального тиску. Якщо хтось хоче уникнути збентеження від визнання акту не голосування, це, ймовірно, тому, що він сприймає голосування як соціальну норму, яка, як очікується родичами та друзями, має бути дотримана. Існування соціального тиску визначає те, що багато людей вважають, що правильно – голосувати, неправильно – ухилитися; і такі міркування витікають із точки зору, що голосування це – обов'язок кожного громадянина. Звісно, може бути, що сам індивід не вважає, що це його обов'язок, але він знає, що більшість членів спільноти вважають саме так. Тоді він може висновувати, що його репутація постраждає, якщо він не проголосує і вирішить, що це тільки в його інтересах – прийти на виборчу дільницю.

Це доволі цікава гіпотеза, яка ще має бути доведена, що люди дійсно втягнуті в такі складні розмірковування. На думку критиків гіпотези, така психічно-емоційна складова може відповідати перспективні раціонального вибору, але очевидно те, що цієї складової недостатньо, щоб підтвердити модель. Іншими словами, потрібно ще довести, що стурбованість про репутацію переважає першопочатковий імпульс утриматися через очікувані альтернативні переваги і витрати. Рішення про (доцільність) голосування повинно хоча б частково залежати від В, Р та С.

Залишається остання поправка до цієї моделі, яку варто розглянути в цьому дослідженні. Вона вперше була запропонована Б. Барі і переосмислена Дж. Альдріхом. Аргумент доволі простий – існує ймовірність, що витрати і переваги голосування є такими незначними, що навіть не вартує бути раціональним щодо цього. Така позиція викриває обмеження моделі раціонального вибору, адже теорія не може пояснити, чому так багато людей все таки голосують. Одночасно, цей підхід надає аргументи, що немає сенсу стверджувати, що модель раціонального вибору є незастосовною – вона може бути цілком придатною для інших видів поведінки, де витрати і вигоди є вищими (Barry, 1988; Aldrich, 1993).

Д. Грін і І. Шапіро критикують цю точку зору з двох позицій. Передусім, науковці описують два важливих кейси. Перший пов'язаний із 100 000 афро-американців, які пройшли через приниження та виборчий податок на Півдні Джима Кроу, проте все ж голосували на національних виборах 1950-х рр., а тому ціна голосування не може сприйматися як низька. Це не зовсім переконливе заперечення, оскільки цей феномен пояснюється як вибір голосувати або ні у відкритих демократичних системах. З іншого боку, навіть демократичні режими можуть мати вразливі, незахищені верстви населення, де рішення голосувати передбачає значні витрати. Раціональна теорія може застосовуватися до всіх феноменів, включаючи голосування, проте варто враховувати різницю в значеннях. Раціональний вибір буде менш помітним або застосовним, якщо йдеться про низькі ставки (Green, 1996).

Таким чином, існує декілька спроб вирішити або пояснити парадокс голосування (деякі з них є доволі абстрактними). Ми дослідили як переваги, так і обмеження практично кожної з цих спроб. Ця дискусія призводить до двох основних спостережень. По-перше, більшість розглянутих доповнень містять психо-емоційний елемент (певний вид сатисфакції виборця). Деякі дослідники вважають, що немає нічого поганого у використанні споживчих переваг, проте більш розважливим рішенням буде

зосередитися на основних елементах моделі і визначити, чи впливають вони на рішення громадян голосувати.

Окрім того, ми повинні пам'ятати, що в рамках раціональної моделі, саме сприйняття окремого індивіда має значення. Більшість науковців сприймають як належне, що P (ймовірність вирішального голосу) – надзвичайно мізерна, а C (зусилля, час, витрати на голосування) – набагато вищі. Проте існує доволі небагато доказів, як люди насправді сприймають можливість того, що їхній голос стане вирішальним та власні витрати на голосування. Якщо P – недооцінена і/або C – переоцінені, тоді цілком можливо, що голосувати – доволі раціонально. Ця гіпотеза потребує додаткових наукових розвідок, особливо, що стосується її екстраполяції на українське електоральне середовище.

Mushchenko Ya. Factors of Electoral (Non) Participation of Citizens in the Context of Rational Choice Theory

The article is devoted to the study of the factors of electoral (non)participation of citizens in the context of the theory of rational choice. The author pays the main attention to the variables that make it possible to calculate the potential effectiveness of voting for a particular citizen, including the probability of the decisive vote, benefits from voting, and losses from voting. The author emphasizes that, according to the theory of rational choice, citizens make simple calculations to determine whether it is appropriate to vote, taking into account the abovementioned variables. According to the model of rational choice, for the vast majority of citizens, voting is completely irrational, since the weight of one vote is insignificant, the benefits of voting are negligible, and the costs are quite significant. However, most voters spend the resources to show up at the polling station on polling day and cast their own single vote for their preferred candidate. In this case, the paradox of voting arises and the limitations of the theory of rational choice are revealed.

The author highlights that several additions or variations of the theory have been presented by the scientific community. In particular, among them, the positive decision to vote is explained by the desire to support the functioning of democratic processes; a sense of civic duty; a desire to minimize maximum losses; faith in the decisive vote; mobilization efforts of politicians; minimal expenses for the voter; a conviction that calculations are impractical. Each amendment is characterized by both advantages for understanding electoral behavior in the context of the theory, and disadvantages, which often come down to ignoring the fundamental variables of the theory and giving the psycho-emotional factor an exceptionally prominent place.

The author points out that a reassessment of the initial values of the theory, namely the probability that the single vote will become decisive and the cost of the spent voter's resources, can lead to a completely new interpretation of the theory and scientific results.

Key words: rational choice model, electoral participation, electoral behavior, elections, voting, variables.

Література:

1. Aldrich J. H. Rational choice and turnout. *American Journal of Political Science*. 1993. Vol. 37, P. 246–278.
2. Barry B. *Sociologists, Economists and Democracy*. University of Chicago Press; revised edition, 1988. 212 p.
3. Blais A. *The Motivation to Vote: Explaining Electoral Participation*. Vancouver: University of British Columbia Press, 2020. 156 p.
4. Downs A. *An economic theory of democracy*. NY: Harper and Row, 1957. 320 p.
5. Ferejohn J., Fiorina M. The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis. *The American political science review*. 1974. Vol. 68 (2), P. 525–536.
6. Green D. P., Shapiro I. *Pathologies of rational choice theory: A critique of applications in political science*. New Haven, CT: Yale University Press, 1996. 254 p.
7. Niemi R. G., Whitten G., Franklin M. N. Constituency characteristics, individual characteristics, and tactical voting in the 1987 British general election. *British Journal of Political Science*. 1992. Vol. 22, P. 229–254.
8. Rae D. *The Political Consequences of Electoral Laws*. New Haven, CT: Yale University Press, (1967) 1971. 203 p.
9. Riker W., Ordeshook P. A theory of the calculus of voting. *American Political Science Review*. 1968. Vol. 62, P. 25–43.

10. Uhlaner C., Cain B., Kiewiet D. Political participation of ethnic minorities in the 1980s. *Political Behavior*. 1989. Vol, 11, P. 195–231.

References:

1. Aldrich, J. H. (1993). Rational Choice and Turnout. *American Journal of Political Science*, 37, 246–278.
2. Barry, B. (1988). *Sociologists, Economists and Democracy*. University of Chicago Press; revised edition, 212.
3. Blais, A. (2020). *The Motivation to Vote: Explaining Electoral Participation*. Vancouver: University of British Columbia Press, 156.
4. Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. NY: Harper and Row, 320.
5. Ferejohn, J. & Fiorina, M. (1974). The Paradox of Not Voting: A Decision Theoretic Analysis. *The American political science review*, 68 (2), 525–536.
6. Green, D. P. & Shapiro, I. (1996). *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. New Haven, CT: Yale University Press, 254.
7. Niemi, R. G., Whitten G. & Franklin, M. N. (1992). Constituency Characteristics, Individual Characteristics, and Tactical Voting in the 1987 British General Election. *British Journal of Political Science*, 22, 229–254.
8. Rae, D. ([1967] 1971). *The Political Consequences of Electoral Laws*. New Haven, CT: Yale University Press, 203.
9. Riker, W. & Ordeshook, P. (1968). A Theory of the Calculus of Voting. *American Political Science Review*, 62, 25–43.
10. Uhlaner, C., Cain, B. & Kiewiet, D. (1989). Political Participation of Ethnic Minorities in the 1980s. *Political Behavior*, 11, 195–231.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2023

Стаття рекомендована до друку 06.04.2023