Мотив власти

Измерение потребности во власти

Почти все, кто занимался проблемой личности, — от Фрейда до Макдугалла, Мюррея и Кеттелла, считали, что людям свойственна потребность во власти, аг­рессивность или потребность в доминировании. Внимание антропологов, биоло­гов и философов, например Ницше, всегда привлекали агрессивные побуждения человека.

История создания метода оценки мотива власти намного сложнее, чем исто­рия создания метода оценки мотива достижения. У первого метода, разработан­ного по образцу метода для оценки мотива достижения, были обнаружены недо­статки, поэтому он был модифицирован, расширен и усовершенствован до своего нынешнего вида. История его разработки иллюстрирует процесс развития науки через пробы и исправление ошибок и опять-таки подчеркивает, насколько важно точное измерение в науке.

Исходная система кодировки для оценки потребности во власти была состав­лена Вероффом (Veroff, 1957) на основе анализа содержания рассказов, написан­ных кандидатами, которые претендовали на роль студенческих лидеров своих кол­леджей, во время ожидания итогов выборов. Идея заключалась в том, что студенты, претендующие на избрание, обладают более выраженной потребностью во вла­сти и что их потребность во власти в большей мере, чем в нейтральной ситуации, актуализируется при ожидании результатов выборов. Истории, сочиненные в пе­риод актуализации потребности во власти, содержали больше мотивов контроля средств влияния, чем истории, написанные сопоставимой контрольной группой.

В итоге Верофф определил как цель мотива власти оказание влияния и присту­пил к поиску подкатегорий, аналогичных тем, что были определены как часть це­леустремленного поведения в отношении мотива достижения (см. табл. 6.4). Он обнаружил, что такие категории, как инструментальная активность, направлен­ная на достижение власти, или препятствия на пути ее достижения, чаще присут­ствовали в рассказах тех, кто ожидал результатов выборов. Однако он не старался обнаружить новые категории, специфичные для мотивации достижения.

Таблица 8.1

Краткая версия системы оценки потребности во власти (по Winter & Stewart, 1978)

Образы власти. Баллы начисляются, если персонажа рассказа или группу персонажей интересует обретение, удержание и восстановление власти, т. е. влияние, воздействие на другого человека, группу людей или мир в целом. Примеры:

1. некто проявляет заинтересованность властью через действия, непосредственно де­монстрирующие власть;
2. некто делает нечто, что вызывает у других людей сильные положительные или от­рицательные эмоции;
3. кому-то приписывается стремление поддерживать свою репутацию, высокое поло­жение.

Таблица ***8.11*** (окончание)

Система оценки потребности во власти в редакции Винтера в настоящее время является одной из наиболее широко используемых. Она применяется в большин­стве исследований, рассмотренных в этой главе. С системами оценки Вероффа и Ульмана она коррелирует на уровне примерно 0,44 (Winter, 1973). То есть в дей­ствительности она не измеряет какую-то совершенно новую переменную, а пред­ставляет собой усовершенствованный вариант прежних систем оценки. Поведе­ние, которое она фиксирует, свидетельствует о том, что она в меньшей степени связана со страхом слабости, как показатель потребности во власти в понимании Вероффа. Например, в широкомасштабных национальных исследованиях, прово­дившихся в 1957 и 1976 гг., по системе Винтера менее половины выпускниц кол­леджей получили высокие показатели потребности во власти, а по системе Ве­роффа — более половины. Именно этим объяснялось заявление Вероффа о том, что их потребность во власти являлась реакцией на относительное ущемление во власти. В то же время по системе Винтера более высокие показатели потребности во власти получают женщины публичных профессий и работающие в сфере про­даж, т. е. в тех сферах, где особенно требуется напористость и уверенность в себе (Veroff, Depner, Kulka & Douvan, 1980). Более того, в исследовании 1976 г. муж­чины, получившие высокие показатели страха слабости (по системе Вероффа),

Подкатегории. Оцениваются, только если были выявлены образы власти.

* Престиж. Описание персонажей повышает или снижает их престиж. Проявления престижа включают в себя обстановку, титулы, атрибуты статуса, репутацию, брак с влиятельной персоной, принадлежность к некоему социальному институту и т. п.
* Декларируемая потребность во власти. Открытое заявление о том, что персонаж хо­чет добиться именно власти. Не совпадает с простой деятельностью по достижению некоей цели.
* Инструментальное действие. Внешняя или умственная деятельность персонажа, свидетельствующая о том, что он делает нечто, направленное на достижение власти.
* Внешнее препятствие. Явное препятствие или подрыв попытки добиться власти.
* Антиципация власти. Персонаж думает о власти, предвосхищая положительный или отрицательный результат.
* Состояния. Переживания и эмоции, связанные с достижением или недостижением власти.
* Эффект. Отчетливая реакция кого-либо на властные действия с чьей-либо стороны или свидетельство глобального влияния чьих-либо действий на мир.
* Надежда/боязнь. Рассказ квалифицируется как проявление надежды на власть, если он не содержит один или несколько из перечисленных признаков (в этом случае он квалифицируется как проявление боязни власти):
1. власть напрямую или косвенно приносит пользу третьему лицу;
2. персонаж сомневается в своей способности оказать влияние на других людей;
3. автор рассказа полагает, что власть обманчива или зыбка, используя, например, контраст, иронию или явные указания на это. Сюда же включаются случаи, когда персонажи испытывают радость от потери власти или грусть от ее обретения.

Примечание. **Эта краткая версия представлена здесь только в качестве иллюстрации. Ее нельзя использовать для реальной оценки потребности во власти. Полная версия системы оценки по­требности во власти, а также иллюстративные рассказы и описание процедур для освоения систе­мы представлены в работе Винтера (Winter, 1973, Appendix 1). Scoring system Copyright. David G. Winter, 1973.**

имели также более низкую самооценку (при наличии образования на уровне кол­леджа), употребляли алкоголь и психоактивные вещества для снятия напряже­ния, а также реже посещали церковь; вместе с тем они воспринимали отцовство как нечто очень важное и позитивно оценивали свою профессиональную компе­тентность, что Верофф (Veroff, 1982) рассматривает как свидетельство компенса­ции скрытого ощущения слабости. В том же исследовании мужчины с высокими показателями потребности во власти (по системе Винтера) не обнаруживали по­добных характеристик, за исключением тенденции к более частому употребле­нию алкоголя. (Проблема употребления алкоголя рассматривается далее.)

Доказательства того, что показатель потребности
во власти отражает мотив

Энергетическая функция мотива власти

С точки зрения теории благодаря мотивам осуществляется побуждение, ориенти­рование и выбор поведения. Каковы свидетельства того, что мотив власти, изме­ряемый таким образом, оказывает побудительное, энергетическое влияние на ор­ганизм? Стил (Steele, 1973, 1977) провел эксперимент, позволивший прояснить этот момент. Он актуализировал мотив власти у студентов, давая им прослушать кассету, на которой актер читал отрывки из известных «воодушевляющих» речей, например из речи Уинстона Черчилля в Дюнкерке или речь Генриха V из пьесы Шекспира «Жизнь короля Генриха V». В контрольной группе испытуемые слу­шали описание неких путешествий. Стил также попытался актуализировать у ис­пытуемых потребность в достижении, предложив им перед написанием рассказа выполнить несколько заданий, которые, как сообщалось, позволяли оценить уро­вень интеллекта и внимательность.

Как и ожидалось, рассказы, написанные после «вдохновляющих» речей, со­ответствовали более высоким показателям потребности во власти, чем расска­зы, написанные после прослушивания путевых заметок. В то же время показате­ли потребности в достижении, полученные после стимулирующих инструкций, оказались не намного выше показателей потребности в достижении, полученных при более непринужденном инструктировании, что, по-видимому, объяснялось тем, что средний показатель потребности в достижении при «непринужденном» инструктировании оказался не столь мал по сравнению с результатами других групп, как можно было ожидать.

Стил измерял активацию у испытуемых, оценивая либо изменение их настрое­ния с помощью Контрольного списка прилагательных Тейера (Thayer Adjective Checklist, 1967), либо изменение концентрации адреналина в моче до и после про­слушивания магнитофонной записи. Его интересовало изменение уровня адрена­лина, поскольку эмоциональная или физиологическая активация обычно связана с активацией симпатического отдела нервной системы, стимулирующего проду­цирование определенных нейрогормонов — например, катехоламинов адренали­на и норадреналина, — выделяемых с мочой (см. Frankenhaeuser, 1978). В табл. 8.2 представлены результаты, касающиеся изменения уровня адреналина. Наиболее существенное повышение уровня адреналина происходит после прослушивания «воодушевляющих» выступлений. Повышение уровня адреналина в трех других случаях меньше или несущественно. Обращает на себя внимание то обстоятель­ство, что повышение уровня адреналина в условиях актуализации мотивации до­стижения незначительно по сравнению с контрольными условиями. По-видимо­му, это означает, что либо стимулирующее инструктирование не имело эффекта, либо активация мотивации достижения не связана с изменением уровня катехо­ламинов настолько тесно, насколько с ним связана активация мотивации власти.

Таблица 8.2

Связь между повышением уровня адреналина и мотивационным содержанием рассказов после разных видов экспериментальной активации (по McClelland, 1976, по Steele, 1973)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Условия | N | Среднее изменение уровня адреналина, нанограмм в минуту | Коэффициенты корреляции из­менения уровня адреналина с по­казателями выраженности мотива |
| Потребность во власти | Потребность в достижении |
| Активация мотива власти (записи с «воодушевляющи­ми» выступлениями) | 16 | +1,51 | 0,71\* | 0,04 |
| Контрольные условия для мо­тива власти (записи путевых заметок) | 14 | +0,27 | 0,38 | 0,06 |
| Активация мотива достижения (стимулирующие задания) | 19 | +0,35 | -0,02 | 0,25 |
| Контрольные условия для мо­тива достижения (непринуж­денное инструктирование) | 14 | +0,47 | 0,10 | 0,36 |
| \* р < 0,05. |

Наиболее очевидный из результатов, отраженных в табл. 8.2, заключается в том, что представленность образов власти в рассказах, написанных после про­слушивания «воодушевляющих» выступлений, тесно связана с повышением уров­ня адреналина. Иными словами, испытуемые, обнаружившие наиболее отчетли­вые признаки физиологической активации, ввели в свои рассказы наибольшее количество образов, связанных с достижением власти. Повышение уровня норад­реналина также оказалось тесно связано с показателями потребности во власти после прослушивания «воодушевляющих» выступлений (г= 0,66; р < 0,01). Об­ратите также внимание на то, что изменение признаков физиологической акти­вации не связано с мотивационным содержанием рассказов в каких-либо иных условиях. Больше всего Стила удивило то обстоятельство, что изменение уровня адреналина в условиях актуализации мотивации достижения не было связано с показателями потребности в достижении после активации, поскольку, по мнению автора, любой вид мотивационной активации должен был иметь аналогичные физиологические последствия. Полученные результаты неоднозначны, посколь­ку корреляция хотя и статистически незначима, но отражает ту же тенденцию;

кроме того, Стилу не удалось в достаточной мере актуализировать мотивацию достижения. Тем не менее его результаты указывают на возможность того, что из­менение уровня катехоламинов более тесно связано с мотивацией власти, а не достижения.

Косвенным доказательством того, что мотив власти особенно тесно связан с функцией катехоламинов, может служить одно мое наблюдение. Я обнаружил, что из тех студентов, которые в аудитории неизменно садились справа от меня (если смотреть с их стороны), 66% имели высокие показатели потребности во власти по сравнению с 25%, садящимися слева от меня (р < 0,05). Сидя справа, студенты должны чаще смотреть налево, где находится преподаватель. Направле­ние взгляда налево связано с доминированием правого полушария мозга (см. Р. Ва- kan, 1978). Есть свидетельства того, что концентрация норадреналина в правом полушарии мозга выше (Оке, Keller, Mefford & Adams, 1978; Robinson, 1979).

Связь мотива власти с функционированием правого полушария головного мозга подтвердили также данные о ведущей роли правого полушария в распозна­вании эмоциональных стимулов (Ley & Bryden, 1982) и данные о связи показате­лей потребности во власти с более точным распознаванием эмоционального тона специально подобранных выступлений в записанной на магнитофон версии теста невербальной коммуникации Розенталя (Test of nonverbal communication; Rosen­thal, 1979). При выполнении этого теста испытуемые прослушивают короткие от­рывки из разговора, которые фильтруются таким образом, что они не слышат, что конкретно говорится, но могут распознать эмоциональный тон высказываний. К примеру, испытуемый может решить, принадлежат ли высказывания, которые они услышали, матери, отчитывающей ребенка, или мужчине, признающему­ся женщине в любви. Некоторым людям лучше удается угадывать суть подобных ситуаций. Это свидетельствует о высоком уровне развития у них правого полуша­рия, и такие люди обычно имеют более высокие показатели потребности во вла­сти. Поэтому мы можем заключить, что у лиц с высокими показателями потреб­ности во власти доминирует правое полушарие, которое также более тесно связа­но с продуцированием норадреналина, чем левое полушарие.

Ориентирующая функция мотива власти

Лица с высокими показателями потребности во власти более чувствительны к стимулам, связанным с темой власти, чем к нейтральным стимулам, что под­тверждают данные, полученные при оценке электрической реакции мозга на раз­нообразные стимулы. В экспериментах такого рода к поверхности головы испы­туемого, к разным ее участкам, прикрепляются электроды, которые позволяют за­фиксировать незначительные изменения электрических потенциалов в ответ на определенную стимуляцию. В одном из экспериментов (McClelland, Davidson & Sa- ron, 1979) испытуемым показывали картинки, тематика которых была связана с властью (например, боксер или автомобильная авария), вперемешку с картин­ками нейтрального содержания (например, пожилой мужчина, стоящий в лодке, или мальчик, лежащий на кровати). Показателем электрической реакции на кар­тинки с темой власти и нейтральные картинки служила сумма амплитуды первого негативного отклонения (Nt) и второго позитивного отклонения (Р2) в электриче­ском потенциале (см. рис. 8.2, где представлен пример выявленных отклонений).

Если существует некое различие в том, как испытуемые с высокими и низкими показателями потребности во власти реагируют на стимулы, связанные и не свя­занные с темой власти, то, по данным электроэнцефалографии, это различие должно проявляться прежде всего в показателях, снятых с затылочной области, поскольку именно затылочная область мозга ответственна за переработку визу­альной информации. Результаты исследования подтвердили это предположение. По сравнению с испытуемыми с низкими показателями потребности во власти испытуемые с высокими показателями потребности во власти имели большую суммарную амплитуду реакции Nx + Р2 (отмечены точками на рис. 8.2) на картин­ки с тематикой власти, чем на нейтральные картинки, причем только по данным, снятым с затылочной области. Обратите внимание на то, что различие в воспри­имчивости к стимулам власти проявляется очень быстро — в первую четверть се­кунды после воздействия стимула. Это, по-видимому, происходило прежде, чем испытуемые успевали переработать ощущения, полученные от картинок. То есть испытуемые реагировали на них более интенсивно, поскольку те активировали ассоциации, связанные с властью. Скорее всего, лица с выраженной потребно­стью во власти имеют некоторую «готовность» реагировать на стимулы, связан­ные с властью, как только они появляются.

На рис. 8.2 показаны различия в электрических потенциалах, вызываемых сти­мулами власти у человека с выраженной и у человека со слабо выраженной по­требностью во власти. Эти кривые отражают электрические потенциалы, вызван­ные словами, связанными с темой власти (не картинками). Они фиксировались на фронтальной зоне (Davidson, Saron & McClelland, 1980). У испытуемого с вы­соким показателем потребности во власти суммарная амплитуда Nx + Р2 выше, чем у испытуемого с низким показателем потребности во власти. Разница прояв­ляется примерно через 100-150 миллисекунд после начала воздействия стимула. Это реакция, зафиксированная в лобной, а не затылочной области, как в описан­ном выше исследовании: значение слов перерабатывается главным образом в лоб­ных долях головного мозга, тогда как визуальные стимулы перерабатываются прежде в затылочной области. Разница в амплитуде N{ + Р2 между лицами с высо­кими и низкими показателями потребности во власти в их реакциях на слова, свя­занные и не связанные с властью, обнаруживалась только тогда, когда интенсив­ность стимула была мала. Когда же интенсивность произносимых слов повыша­лась, проявлялась такая особенность лиц с выраженной потребностью во власти, как отсутствие склонности к поиску ощущений.

Испытуемый с высоким показателем потребности во власти

Испытуемый с низким показателем потребности во власти

Амплитуда 1 q МИКр0В0ЛЬТ

DAHULI г

100 миллисекунд Время

Рис. 8.2. Потенциалы, снятые с лобной зоны при реагировании на слова, связанные с властью, ко­торые произносились умеренно громко как для испытуемого с высоким показателем потребности во власти, так и для испытуемого с низким показателем. Кривые потенциалов построены на основании усредненных показателей по 20 словам. Начало воздействия стимула совпадает с началом кривой. Точками обозначены первый негативный (NJ и второй позитивный пики (Р2). В качестве зависимой переменной использовалась амплитуда между пиками (по Davidson, Saron & McClelland, 1980)

Селективная функция мотива власти

Макадаме (McAdams, 1982b) отмечает, что опыт испытуемых с высокими показа­телями потребности во власти содержит больше «напряженных» эпизодов, кото­рые они описывают в терминах власти. Напряженный эпизод — это эпизод, ко­торому человек приписывает большую эмоциональную значимость. Например, студент может описать в качестве напряженного эпизода ситуацию, когда он ис­пытывал эмоциональный подъем, принимая участие в некоей игре и слыша гром­кие аплодисменты публики. Эту ситуацию можно расценивать как напряженный эпизод, связанный с властью, поскольку на студента, очевидно, произвело впечат­ление воздействие на других людей.

Прежде всего, люди с выраженной потребностью во власти имеют в своей жиз­ни больше напряженных эпизодов, связанных с властью. Макадаме и Макклел­ланд (McAdams & McClelland, 1983) провели эксперимент, в котором испыту­емые прослушивали запись человека, рассказывающего некую историю о картине, на которую они, испытуемые, смотрели. Эта история содержала 30 фактов, свя­занных с властью, 30 — связанных с близкими межличностными отношениями, и 15 нейтральных фактов. По завершении рассказа испытуемые заполняли Конт­рольный перечень прилагательных, характеризующих настроение {Mood Adjective

Checklist), а затем без предупреждения их просили воспроизвести услышанное, причем как можно более подробно. Чтобы учесть различия, связанные с памятью, количество воспроизведенных фактов о власти сравнивалось с количеством вос­произведенных нейтральных фактов. Испытуемые с выраженной потребностью во власти вспомнили значительно больше фактов, связанных с властью, в соотно­шении с нейтральными фактами, чем испытуемые с низкими показателями по­требности во власти. Это различие, как было показано в другом эксперименте с отсроченным воспроизведением и заполнением временного интервала другим видом деятельности, сохраняется по крайней мере в течение 20 минут.

Избирательное воспроизведение должно приводить к более быстрому запоми­нанию информации, связанной с властью, людьми с выраженной потребностью во власти. Эта тенденция была выявлена в одном из экспериментов (McClelland, Davidson, Saron & Floor, 1980). Испытуемых из описанного выше эксперимента с использованием метода вызванных потенциалов попросили запомнить сочета­ния слов, связанных или не связанных с властью, со стимульными картинками, также связанными или не связанными с властью. То есть при появлении стимула испытуемым давали 2 секунды, чтобы произнести слово, прежде чем оно появит­ся. После ряда предъявлений 20 пар «картинка — слово» большинство испыту­емых запомнило большую часть сочетаний. Для проверки относительной скорости запоминания разных сочетаний испытуемыми с высокими и низкими показателя­ми потребности во власти было произведено сравнение количества правильных ответов на третьей и четвертой попытке. По сравнению с испытуемыми с низкими показателями потребности во власти испытуемые с высокими показателями по­требности во власти при третьей и четвертой попытке дали значительно больше правильных ответов на пары, в которых один из элементов был связан с властью, т. е. на пары «власть — нейтральный» или «нейтральный — власть». В то же время группы не различались по количеству правильных ответов на пары «власть — власть», возможно, потому, что их было легко запомнить всем испытуемым, а так­же на пары «нейтральный — нейтральный». На рис. 8.3 показано, что испытуемые с выраженной потребностью во власти лучше запоминали сочетания «слово, свя­занное с властью, — нейтральная картинка».

Данное исследование также позволило установить связь между потребностью во власти и продуцированием катехоламинов, которое оценивалось по степени увеличения З-метокси-4-гидроксифенилгликоля (МГФГ) в моче после экспери­мента. В сущности, МГФГ является метаболитом мозга, а не периферического об­мена норадреналина (Maas, Hattox, Greene & Landis, 1979). В этом эксперименте было обнаружено значительно лучшее запоминание пар с элементами, связанны­ми с властью, испытуемыми с выраженной потребностью и имеющими более ин­тенсивный обмен норадреналина в мозге (более значительное повышение уровня МГФГ после эксперимента) по сравнению с испытуемыми, имеющими низкие показатели по обоим параметрам. Более того, запоминание большего количества фактов, связанных с властью, чем нейтральных фактов из истории, использовав­шейся в описанном ранее эксперименте, также связано с более высокими показа­телями потребности во власти и более интенсивным обменом норадреналина в мозге в ходе эксперимента (McClelland & Maddocks, 1984). То обстоятельство, что интенсивный обмен норадреналина в мозге ни в одном эксперименте не связан — в сочетании с выраженной потребностью в аффилиации — с лучшим запоминани­ем аффилиативных фактов, свидетельствует о том, что полученные данные нель­зя объяснить более высоким уровнем общей активации. Здесь задействована ак­тивация, специфичная по отношению к мотивации власти.

Поскольку введение в мозг крысы норадреналина повышает у нее самостиму- ляцию (см. главу 4) и поскольку стимулирующие наркотики, такие как амфета­мин (или «спид»), повышают концентрацию норадреналина в синапсе, можно сделать вывод, что мозговой норадреналин представляет собой физиологическую систему подкрепления не для всех систем побуждения, как утверждает Стайн (Stein,

1. , а специфически для мотива власти. Говоря обычным языком, обмен норад­реналина в мозге (о котором судят по показателю МГФГ в моче) отражает меру, в какой стимулы, связанные с властью, «задевают» человека или вызывают у него «приятные чувства». Безусловно, картинки, использовавшиеся в данном экспери­менте, способны затронуть чувства одних людей в большей степени, чем других. Поэтому полученные результаты означают, что лица с выраженной потребностью во власти будут лучше запоминать материалы, связанные с властью, если эти ма­териалы способны затронуть их чувства; говоря более конкретно, им будет легче запомнить материалы, связанные с властью, чем людям со слабо выраженной по­требностью во власти, поскольку эти материалы не способны затронуть чувства последних.

Испытуемые с высокими показателями потребности во власти

Рис. 8.3. Среднее количество правильно названных слов, связанных с властью, в паре к нейтральным картинкам в последовательности попыток запоминания (McClelland, Davidson, Saron & Floor, 1980)

Испытуемые с низкими показателями потребности во власти

Ситуация аналогична помещению голодных крыс в лабиринт с пищей, кото­рая им либо нравится, либо не нравится. Голодные крысы, которым нравится пред­лагаемый корм, освоят путь быстрее, а крысы, которые не голодны и не любят предлагаемый корм, будут осваивать лабиринт медленнее всего. С этой точки зре­ния обмен норадреналина в мозге можно рассматривать как показатель побуди­тельной ценности стимулов, связанных с властью. Похожие результаты, получен­ные на животных, описаны некоторыми исследователями (Weiss, Stone & Harrell,

1. . Очевидно, подобная интерпретация несколько спекулятивна, поскольку основана пока лишь на двух экспериментах с относительно небольшим числом испытуемых. Вместе с тем есть косвенные доказательства, а также теоретические обоснования связи потребности во власти с обменом катехоламинов.

Способы удовлетворения потребности во власти

Агрессивность

Точно так же как и в случае мотива достижения, внимание исследователей при­влекает вопрос о том, как ведут себя люди с выраженной потребностью во власти в разных обстоятельствах. Особенно это интересует тех, кто склонен определять мотивы с точки зрения характерных поступков. Как только стало ясно, что выра­женная потребность во власти не обязательно сопряжена с агрессией, которая в современном обществе жестко контролируется и регулируется, акценты переме­стились на более изощренные способы проявления ассертивности.

Можно предположить, что люди с выраженной потребностью во власти долж­ны быть более ориентированы на конкуренцию и более агрессивны. Некоторые ранние исследования действительно свидетельствуют об этом. Так, было обнару­жено (Winter, 1973), что студенты, занимающиеся «соревновательными» видами спорта, имеют значительно более высокие показатели потребности во власти, чем остальные молодые люди. Под «соревновательными» видами спорта понимались те виды, в которых присутствовало непосредственное соревнование между двумя игроками или двумя командами — например, в футболе, теннисе, хоккее. Впо­следствии Макклелланд (McClelland, 1975) получил аналогичные результаты при обследовании мужчин более зрелого возраста, не учащихся. Мужчины с более вы­сокими показателями потребности во власти были более склонны заниматься со­ревновательными видами спорта, чем мужчины с более низкими показателями потребности во власти. Более того, в той же выборке зрелых мужчин показатели потребности во власти оказались тесно связанными с декларируемой испытуемы­ми частотой участия в спорах.

Однако ни одна из этих закономерностей не обнаруживалась у женщин, и это вновь напоминает нам о том, что мотив — лишь один из детерминантов поведе­ния. Ценности, обычаи и навыки также влияют на то, будет ли мотив власти реали­зован в ассертивном действии. Откровенная ассертивность ценится в мужчинах, а не в женщинах, поэтому даже если у некоей женщины, имеющей выраженную по­требность во власти, возникает побуждение вступить в спор, она может подавить его, поскольку разделяет полоролевую ценность доброжелательности и мягкости.

Ни в чем это так не проявляется, как в агрессии. И мужчины и женщины с вы­раженной потребностью во власти, по собственным признаниям, чаще остальных испытывали побуждение к агрессии, которое они, однако, были способны пода­вить (см. табл. 8.6). Испытуемых спрашивали, испытывали ли они когда-либо по­требность совершить какое-то агрессивное действие, например крикнуть на води­теля или пешехода, разбросать вещи по комнате, унести с собой полотенца из гостиницы; затем их спрашивали, осуществляли ли они когда-нибудь такое свое намерение. Мужчины и женщины с выраженной потребностью во власти чаще признавались в том, что испытывали чувство гнева и подумывали о том, чтобы со­вершить агрессивный поступок, но в действительности совершали их не чаще, чем люди со слабо выраженной потребностью во власти (McClelland, 1975).

Совершит ли человек агрессивный поступок в реальности, в значительной ме­ре, как показал Винтер (Winter, 1973), зависит от ценностей социального класса. Он обнаружил, что выраженность потребности во власти тесно связана с реализа­цией агрессивных побуждений у мужчин — представителей рабочего, но не сред­него класса. Таким образом, между потребностью во власти и агрессивными дей­ствиями нет прямой однозначной связи. Будут ли совершены агрессивные по­ступки людьми с выраженной потребностью во власти, зависит от других детер­минантов поведения, в частности от навыков, привычек и ценностей человека.

Верофф (Veroff, 1982) также отмечает, что мотив власти, как никакой другой мотив, зависит от ситуации, поскольку его цель — «произвести эффект», а то, как это можно сделать, в значительной мере зависит от ситуации. Таким образом, из исследовательских данных о мотиве власти постепенно проступает образ челове­ка, стремящегося проявлять ассертивность в соответствии с ситуацией или не в соответствии с ситуацией, а потому испытывающего чувство вины и тревоги в связи с агрессивными побуждениями. Не подлежит сомнению общее заключение, что люди с выраженной потребностью во власти стремятся быть ассертивными.

Негативный образ «Я»

Предрасположенность к агрессии или ассертивности заставляет человека воспри­нимать себя негативно из-за наличия того, что считается антисоциальными тен­денциями. Выборку мужчин и женщин, средний возраст которых составлял 31 год, попросили заполнить Контрольный список прилагательных Гоуга (Gough & Heil- brun, 1975). Задача заключалась всего лишь в том, чтобы пометить любое из трех сотен прилагательных, которые, по мнению испытуемого, характеризуют его самого.

Таблица 8.3

Коэффициенты корреляции между частотой выбора характеристик, описывающих Я, и показателем потребности во власти у мужчин и женщин

|  |  |
| --- | --- |
| Мужчины (N = 38) | Женщины (N = 40) |
| Прилагательные | Коэффициенты корреляции с по­казателем потреб­ности во власти | Прилагательные | Коэффициенты корреляции с по­казателем потреб­ности во власти |
| Грубый | 0,47\*\* | Циничная | 0,35\* |
| Сложный | 0,42\* | Сложная | 0,35\* |
| Недисциплиниро­ванный | 0,49\*\* | Недисциплиниро­ванная | 0,29f |
| Нервный | 0,43\* | Колкая | 0,40\* |
| Дерзкий | 0,43\* | Жалующаяся на судьбу | 0,44\* |
| Обидчивый | 0,41\* | Обидчивая | 0,39\* |
| Угрюмый | 0,52\*\* | Своенравная | 0,35\* |
| Вспыльчивый | 0,39\* | Естественная | 0,35\* |
| Торопливый | 0,38\* |  |  |
| t р < 0,10.\* р < 0,05.\*\*р<0,01. |

В табл. 8.3 представлены прилагательные, которые чаще выбирали мужчины и женщины с высокими показателями потребности во власти. Мужчины с выра­женным мотивом власти признавали за собой ассертивность — дерзкий, обидчи­вый, угрюмый — и, очевидно, расценивали эту особенность как негативную. Само- восприятие женщин с выраженной потребностью во власти было сходным, хотя выбранные ими прилагательные несколько отличались. Они считали себя более циничными, колкими и обидчивыми.

Что особенно удивительно в этих самоописаниях, так это то, что они имеют столь явственную негативную окраску. У испытуемых была возможность выбрать такие прилагательные, как активный, адаптирующийся, рисковый, контактный или отважный, которые свидетельствовали бы об ассертивности. По-видимому, люди с выраженной потребностью во власти осознают свои агрессивные побуж­дения; оценивают их негативно, как их оценило бы общество; а также, как следст­вие, имеют негативный образ «Я». Агрессивно-ассертивное поведение наказыва­ется с самого раннего детства, поскольку часто носит антисоциальный характер. Человек усваивает, что во многих, хотя и не во всех, ситуациях быть агрессивным плохо. Херманн (Hermann, 1980) нашла подтверждение этим закономерностям, проанализировав на предмет потребности во власти выступления членов руково­дящего органа СССР — Политбюро. Она обнаружила, что члены Политбюро с выраженной потребностью во власти были против разрядки напряженности в от­ношениях с США (г = 0,34; р < 0,05), т. е. они ратовали за более жесткую внеш­нюю политику, а также имели более негативный образ «Я» (г = 0,51; р < 0,01).

Данные широкомасштабного национального исследования, проведенного в США, также свидетельствуют о том, что люди с выраженной потребностью во власти имеют негативный образ «Я» (Veroff et al., 1980). И мужчины и женщи­ны с устойчивой мотивацией к власти были более склонны считать себя непол­ноценными или неудовлетворенными различными аспектами своей жизни, они чаще употребляют алкоголь и наркотические вещества для снятия напряжения. (О связи между мотивацией власти и употреблением алкоголя будет рассказано далее.) Что очевидно, так это то, что люди с выраженной потребностью во власти имеют больше эмоциональных проблем, и это подтвердило еще одно исследова­ние, в котором была обнаружена связь выраженной потребности во власти с проб­лемами со сном у мужчин и более частыми ночными кошмарами у женщин (McClel­land, 1975).

Выбор профессии, наделяющей
властными полномочиями

Один из способов оказания влияния на людей в рамках социальных норм — вы­бор соответствующей профессии. Винтер (Winter, 1973) обнаружил, что студенты, планирующие сделать карьеру в сфере преподавания, психологии, бизнеса, жур­налистики или теологии, имеют более высокие показатели потребности во вла­сти, чем студенты, планирующие заняться другими видами деятельности, вклю­чая юриспруденцию и медицину. Эти результаты в целом получили подтвержде­ние в лонгитюдных исследованиях, где было продемонстрировано, что мужчины, которые действительно стали заниматься видами деятельности из первой группы, ранее, на последних курсах колледжа, имели более высокие показатели потребно­сти во власти, чем мужчины, выбравшие иные профессии. Соответствующие дан­ные обобщены в табл. 8.4, и они, по-видимому, справедливы не только для США, но и для небольшой выборки выпускников Оксфорда в Великобритании.

Таблица 8.4

Средние показатели потребности во власти у выпускников колледжей,
планирующих заниматься определенными видами профессиональной
деятельности, и у мужчин, занимающихся этими ведами
профессиональной деятельности

|  |  |
| --- | --- |
| Профессия | Средние показатели потребности во власти |
| Выпускники: Уэслианский университет, Т-баллы (N) | Работающие:Гарвард,«сырые» баллы (N) | Бывшиевыпускники:Оксфорд«сырые» баллы (N) |
| Преподавание | 53,7а (48) | 4,85а (27) |  |
| Педагогика и теология |  |  | 10,13а (15) |
| Психология и теология | 54,1а (31) | 4,18а (17) |  |
| Бизнес и журналистика | 52,4а (34) | 6,60а (15) | 13,86“ (7) |
| Юриспруденция | 49,0 (27) | 3,59 (29) |  |
| Медицина | 46,4 (14) | 3,35 (20) |  |
| Другие | 47,0 (26) | 3,06 (65) | 5,44 (16) |
| а Значительно выше, чем у всех других. |

Винтер утверждает, что эти результаты согласуются с теорией, поскольку про­фессии, умозрительно и реально выбранные мужчинами с выраженной потребно­стью во власти, предоставляют более широкие возможности для осуществления власти и оказания влияния на других людей. Говоря более конкретно, преподава­телям и священникам официально дано право оказывать влияние на аудиторию. Психологи и журналисты имеют больший доступ к закрытой информации: им известно то, что не известно другим, и через это особое знание они получают возможность влиять на других людей. Данные Зонненфельда (Sonnenfeld, 1975) подтвердили стремление лиц с выраженной потребностью во власти занимать должности, позволяющие оказывать влияние на других людей. Он обследовал студентов, вызвавшихся работать на радиостанции колледжа, и обнаружил связь между показателями потребности во власти и временем, которое уделялось работе на станции (г = 0,53; < 0,01; Л7 = 30). Показатели потребности в достижении, на­против, отрицательно коррелировали со временем, уделяемым работе на радио­станции (г = -0,65; р < 0,01), что, по-видимому, объясняется отсутствием ощутимо­го, зримого результата работы. В другом исследовании (Mueller, 1975) также было обнаружено, что женщины-музыканты, выступающие публично, имеют более вы­сокие показатели потребности во власти, чем женщины, обучающие музыке.

Менеджеры тоже имеют возможность применять власть, хотя, как мы в даль­нейшем увидим, есть некоторые нюансы, касающиеся связи мотива власти с успе­хом на руководящих постах разного уровня. Врачи и юристы, напротив, оказыва­ют влияние скорее посредством своих навыков, а не власти убеждения, хотя это, очевидно, зависит от характера юридической деятельности. Юристы, выступаю­щие в суде, должны иметь более высокие показатели потребности во власти, чем юристы, занимающиеся урегулированием имущественных вопросов, однако дан­ные Винтера не позволяют провести такое сравнение.

В целом результаты широкомасштабных национальных исследований, прово­дившихся в 1957 и 1976 гг., подтвердили эти результаты (Veroff et al., 1980). Муж­чины интеллигентного труда (включая учителей) и рабочие имеют более высокие показатели потребности во власти; фермеры и конторские служащие — более низ­кие. Результаты, касающиеся рабочих, свидетельствуют о том, что потребность во власти заставляет человека выбирать профессию, где он имеет возможность воз­действовать не только на людей, но и на вещи, хотя Винтер утверждает, что мотив власти носит межличностный характер. Действительно, в систему оценки мотива власти включены только межличностные категории. Вместе с тем, если побуди­тельную силу имеет факт оказания воздействия, как отмечалось в главе 4, можно предположить, что человек будет получать удовольствие от воздействия не толь­ко на людей, но и на неодушевленные вещи. К сожалению, результаты, касаю­щиеся фермеров, не согласуются с подобным ходом рассуждений: фермеры также имеют широкие возможности для воздействия на вещи, однако их показатели по­требности во власти в целом невысоки. Вероятно, они испытывают некоторую беспомощность перед капризами природы и не имеют достаточно возможностей для оказания влияния на людей, что и объясняет выбор фермерства людьми со слабо выраженной потребностью во власти. Этот вопрос заслуживает тщательно­го изучения.

Поведение, направленное на признание
в малых группах

Отметки, получаемые в школе, являются одним из важных способов для учаще­гося добиться признания, поэтому неудивительно, что в одном из исследований (Costa & McClelland, 1971) была установлена корреляционная связь между по­казателями потребности во власти у учащихся 8-х классов и успеваемостью в 12-м классе (г = -0,27; N = 64; р < 0,05). Учащиеся с более выраженной потребно­стью во власти учились более усердно и при выпуске имели более высокие отмет­ки. Значимость этого результата становится еще выше в свете данных о том, что показатели потребности во власти не коррелируют с показателями IQ — другим важным предиктором успеваемости; данных о том, что показатель потребности в достижении в обследованной выборке, как и во многих других выборках (см. главу 6), не связан с успеваемостью; а также данных о том, что выявленная связь имеет прогностическое значение. То есть можно было бы предположить, что уче­ник, получающий более высокие отметки, испытывает гордость, в результате чего, возможно, формируется более выраженная потребность во власти. Однако в дан­ном случае более высокие показатели потребности во власти позволяют сделать прогноз относительно более высокого уровня успеваемости спустя 4 года. Этот результат весьма интересен и согласуется с теорией, но на его проверку необходи­мо потратить столько же сил, сколько было потрачено на то, чтобы продемонстри­ровать отсутствие связи между показателями потребности в достижении и уров­нем успеваемости.

Винтер (Winter, 1973) полагает, что в малых группах лица с выраженной по­требностью во власти должны работать более усердно, чтобы приобрести извест­ность и союзников. Автор попросил студентов, слушавших курс психологии, на­звать четырех своих друзей. Затем он составил из всех этих имен свой список и передал его учащимся, попросив при этом пометить, кого из перечисленных пер­сон они знают. Показатель узнавания для каждого из списка определялся путем начисления за каждое узнавание кем-либо из класса по баллу. Винтер установил, что чем выше у человека показатель потребности во власти, тем ниже средний по­казатель узнавания у названных им четырех друзей. Иными словами, учащиеся с выраженной потребностью во власти (в данной выборке в основном мужского пола) выбирают друзей не особенно известных или не способных конкурировать с ними. По-видимому, они склонны окружать себя менее известными людьми, ко­торые готовы исполнять роль ведомых.

Еще более убедительные доводы в пользу этой гипотезы были получены в дру­гом исследовании (Fodor & Farrow, 1979), где в лабораторных условиях испыту- емых-школьников заставляли поверить в то, что они следят за тремя работниками в соседнем помещении. Испытуемым сообщили, что посредством системы дву­сторонней коммуникации они могут говорить что угодно, что повышало бы про­дуктивность работников, изготавливавших определенные фигуры из конструк­тора. При этом они слышали высказывания работников, которые в целях стан­дартизации условий были записаны на магнитофон. В первой ситуации работ­ник С высказывался таким образом, чтобы снискать расположение «контролера»: «Знаете, мне нравится, как вы руководите. Вы будете хорошим начальником». В другой ситуации комментарии работника носили нейтральный характер. Авто­ры (Fodor & Farrow, 1979) обнаружили, что испытуемые с более высокими пока­зателями потребности во власти оценивали работников, пытавшихся снискать их расположение, более благосклонно с точки зрения их способностей и ценности для компании и чаще рекомендовали их к приему на работу или повышению по службе. В отношении других работников или работника С, когда его высказыва­ния были нейтральны, такие закономерности не проявлялись. Лицам с высокими показателями потребности во власти нравятся люди, которые их уважают и под­держивают.

Более того, лица с выраженной потребностью во власти склонны действовать в группе таким образом, чтобы привлекать к себе внимание. Участников прово­дившегося в Индии тренинга по развитию мотивации достижения (см. главу 14) попросили перечислить имена тех, кого они знали до прохождения тренинга, и тех, с кем они познакомились на тренинге. Разница между количеством узнава­ний до и после тренинга — степень возрастания известности — оказалась связан­ной с выраженностью потребности во власти. По-видимому, лица с выраженной потребностью во власти старались быть более заметными среди других участни­ков (Winter, 1973).

Макадаме, Хили и Краузе (McAdams, Healey & Krause, 1982) прояснили ха­рактер этого поведения в исследовании дружеских отношений между студентами колледжа. Они обнаружили, что молодые люди с выраженной потребностью во власти чаще пребывают в компании из четырех или более приятелей. Это, вероят­но, позволяет им каким-то образом выделиться из толпы в большей мере, чем об­щение с приятелем тет-а-тет. Кроме того, студенты обоего пола с более высокими показателями потребности во власти чаще описывали свою роль в дружеских кон­тактах как «активную» в противовес пассивному выслушиванию и сочувствию: «Человек с выраженной потребностью во власти в дружеских отношениях скло­нен занимать активную позицию, понимая дружбу с точки зрения возможности исполнения доминантной, контролирующей, организующей роли... При активном подходе отношения оцениваются с точки зрения власти. Я и другие воспринима­ются разобщенно... Такие друзья используют всякую возможность, чтобы пока­зать себя, расширить границы своего влияния в рамках дружеских отношений» (McAdams, Healey & Krause, 1982).

Шнекерс и Клейнбек (Schnackers & Kleinbeck, 1975) продемонстрировали ме­ханизмы использования человеком других людей, попросив трех человек, один из которых имел выраженную потребность во власти, поучаствовать в игре, предпо­лагавшей возможность обмана. В ходе игры выяснялось, кто из игроков сможет

достичь цели, бросая кости и используя «магические карты» разного достоинства, причем эти показатели перемножались. Допускался сговор между двумя игрока­ми, который, при сохранении коалиции, неизменно приводил их к победе над третьим игроком. Однако в любой момент эта коалиция могла быть разрушена. Как и ожидалось, авторы обнаружили, что испытуемые с выраженной потребно­стью во власти чаще вступали в сговор, а также чаще разрушали коалицию с тем, чтобы взять верх над партнерами. Они также выиграли больше очков. Получен­ные результаты представлены на рис. 8.4. Коэффициент корреляции между пока­зателями потребности во власти и заработанными очками в третьем раунде со­ставлял 0,45 (р < 0,005). Очевидно, что в игре, допускавшей сговор, испытуемые с выраженной потребностью во власти использовали окружающих при всяком удобном случае. Обратите внимание на то обстоятельство, что люди с выражен­ной потребностью во власти, не будучи агрессивными в любых условиях, все же проявляют агрессию, когда правила поведения в создавшейся социальной ситуа­ции это допускают.

Действует Делает Принимает

в одиночку предложение предложение третьему лицу третьего лица

2 3

Раунд

[ | Высокие показатели потребности во власти | | Низкие показатели потребности во власти

Рис. 8.4. Поведение испытуемых с высокими и низкими показателями потребности во власти в игре.

Слева - частота использования трех способов вступления в сговор; справа - баллы, заработанные
в трех раундах (по Heckhausen, 1980, цит. по: Schnackers & Kleinbeck, 1975)

В исследовании малых групп незнакомых друг с другом людей, которым было необходимо взаимодействовать какое-то время, было обнаружено (Jones, 1969), что лица с выраженной потребностью во власти больше говорят и, по оценкам участников, «оказывают на других большее влияние». Однако они не вызывали наибольшую симпатию, а их вклад в работу или в некий удачный результат не

оценивался как наибольший (Jones, 1969). Более того, было установлено (Watson, 1974), что мужчины с выраженной потребностью во власти (с использованием па­раметра надежды на власть, см. табл. 8.1) чаще давали негативную оценку другим членам группы (Winter & Stewart, 1978). В связи с вышесказанным неудивитель­но, что их помощь при обсуждении тех или иных проблем в малых группах также оценивается невысоко (Kolb & Boyatzis, 1970). Участники группы считают лиц с выраженной потребностью во власти влиятельными, однако их ассертивность зачастую настолько высока, что мешает им оказывать реальную помощь.

Для того чтобы быть хорошим лидером, необходимо, чтобы потребность во власти сочеталась с другими характеристиками. Так, например, Константная (Соп- stantian, 1978) исследовала группу, изучающую собственные внутригрупповые процессы. При этом в течение всего семестра отслеживалось поведение участни­ков, которое оценивалось по трем параметрам, используемым Бейлз для класси­фикации поведения в малых группах (Bales & Cohen, 1979). Несколько упрощая, эти параметры можно представить так: вертикальное измерение отражает выра­женность доминирующего поведения того или иного человека в группе; измере­ние «приближение — удаление» отражает выраженность поведения, связанного с решением актуальной задачи; а измерение «позитивность — негативность» — степень выражаемого человеком дружелюбия. По окончании семестра Констан­тная определила, сколько членов группы назвали каждого из участников «луч­шим лидером». Затем она попыталась спрогнозировать дисперсию показателя частоты признания лучшим лидером на основании семи детерминантов: показа­телей по трем параметрам поведения по системе Бейлза; показателям потребно­сти в достижении, потребности в аффилиации и потребности во власти, а также показателя сдержанности, полученного на основании ТАТ (см. далее раздел, по­священный мотиву лидерства). Оказалось, что влиянием этих переменных объяс­няется более 90% дисперсии показателя частоты признания лучшим лидером, од­нако лишь три переменные самостоятельно вносят значимый вклад в итоговый показатель. Это показатель потребности во власти, позитивность поведенческого показателя и показатель ориентированности на задачу. Иными словами, испыту­емые с выраженной потребностью во власти, высокими показателями дружелю­бия и ориентированности на задачу чаще всего признавались лучшими лидерами.

В этих результатах особенно важно то, что здесь исключается общий негатив­ный настрой при выраженной потребности во власти, поскольку от человека тре­буется доброжелательное, ориентированное на задачу поведение в группе. Иными словами, показатель потребности во власти позволяет стать успешным лидером только при сочетании с такими поведенческими особенностями, как позитив­ность и ориентированность на задачу. Мы вновь сталкиваемся с тем, что поведе­ние определяется не только мотивами, но также ценностями и навыками — в дан­ном случае двумя (позитивностью и ориентированностью на задачу), оценивае­мыми по системе Бейлза.

Следует отметить, что, попытавшись провести кроссвалидацию полученных данных в другой анализирующей себя группе, Константиан получила совершенно другие результаты. Те же переменные не позволили спрогнозировать вероятность признания участника лучшим лидером. По-видимому, это объясняется различия­ми в структуре групп. Лидерство зависит не только от личных характеристик, но и от характеристик других членов группы — средовых детерминант из известного уравнения Левина, где поведение трактуется как результат совместного влияния личности и среды. Если, например, в группе есть человек с весьма неуступчивым, трудным характером, по-видимому, ни одному из членов группы, насколько бы этому ни благоприятствовали личные качества, не удастся стать эффективным лидером.

Готовность к риску

«Любитель странствий» — обучающая программа, призванная развивать отвагу и уверенность в своих силах перед лицом физических опасностей, которые участ­ники программы должны преодолеть. Им, в частности, приходится карабкаться по стенам, проходить по узким мосткам, подвешенным над землей, связанными сопротивляться попыткам сбросить их в воду, прожить три дня в одиночестве в лесу при отсутствии провианта и технических средств. В одном из исследова­ний (Fersch, 1971) было обнаружено, что некоторым из направленных на эту про­грамму подростков (в основном из малообеспеченных семей) тренинг показался настолько жестким, что они выбыли из него. Однако вероятность выбывания под­ростков с выраженной потребностью во власти была значительно меньше. Иными словами, подростки с выраженным мотивом власти проявляли большую готов­ность к столкновению с физическими опасностями. Более того, те из них, у кого показатели потребности во власти остались на высоком уровне после прохожде­ния программы (по данным повторного тестирования в конце лета), год спустя демонстрировали более высокий уровень социальной компетентности в школе.

Макклелланд и Уотсон (McClelland & Watson, 1973) изучили готовность к рис­ку у 72 студентов, добровольно выразивших желание участвовать в исследова­нии, где результат зависел либо от прилагаемых усилий, либо от случая. При вы­полнении первого задания испытуемых просили на основании опыта решения аналогичных задач определить уровень трудности задачи, над которой они хотели бы работать. Как и ожидалось, испытуемые с высокими показателями потребно­сти в достижении предпочитали работать над задачами умеренной трудности от­носительно прежних индивидуальных результатов. В то же время испытуемые с выраженной потребностью во власти не обнаруживали предпочтения ни уме­ренно трудных, ни чрезвычайно трудных задач.

Во втором задании испытуемые делали ставки при игре в рулетку. При этом вероятность выигрыша варьировала от 50 шансов на 50 (при ставке на красное или на черное) до одного шанса на 35 (при ставке на единственное число из 36). После разъяснения сути игры испытуемым предложили сделать 15 ставок и напи­сать на листе, как бы они их распределили. Этот выбор осуществлялся лично и сохранялся в тайне. Затем испытуемые провели реальную игру в рулетку, выби­рая любые 10 из ставок, которые они до этого решили сделать. В этих условиях ставки делались открыто, а о выигрышах и проигрышах тут же узнавала вся груп­па. В условиях, когда решения сохранялись в тайне, лица с выраженной потреб­ностью во власти на уровне статистически незначимой тенденции были склонны делать более рискованные ставки. Вместе с тем в условиях открытой игры показа­тели потребности во власти и рискованности ставок статистически значимо кор­релировали между собой. Более того, в условиях открытости лица с выраженной потребностью во власти чаще использовали рискованные ставки (17 или 35 к од­ному), чем в условиях приватности. Шестьдесят один процент испытуемых с вы­раженной потребностью во власти использовали все или все, кроме одной, из рис­кованных ставок по сравнению с 34% испытуемых с низкими показателями по­требности во власти (р < 0,05).

На рис. 8.5 показано распределение ставок в соответствии с вероятностью успе­ха среди лиц с выраженной потребностью во власти, с выраженной потребностью в достижении и с выраженной потребностью в аффилиации. Наибольшие раз­личия отмечаются в отношении самых рискованных ставок, которые наиболее часто использовали только испытуемые с выраженной потребностью во власти. Остальные же предпочитали умеренный риск. Результаты испытуемых с выра­женной потребностью в достижении оказались неожиданными, поскольку теоре­тически они должны были бы делать ставки с умеренной вероятностью успеха только при возможности оказать влияние на исход. Однако эта их тенденция, по- видимому, настолько устойчива, что они продолжают выбирать умеренный риск даже в ситуации, когда все зависит от случая. Кривая испытуемых с выраженной потребностью в аффилиации обнаруживает некоторое смещение в сторону наи­большей надежности: это свидетельствует о том, что их не особенно прельщает та­кого рода игра.

t t t t

0,5:1 или 1:1 2:1 или 5:1 8:1 или 11:1 17:1 или 35:1

Рис. 8.5. Распределение ставок при разных шансах на успех у всех испытуемых и у испытуемых с выраженной потребностью во власти, в достижении и в аффилиации (по McClelland & Watson, 1973)

Применение модели риска Аткинсона
к потребности во власти

На первый взгляд может показаться, что поведение испытуемых с выраженной потребностью во власти не соответствует модели Аткинсона (см. табл. 7.2), со­гласно которой наиболее привлекательной является умеренная вероятность успе­ха (Р5 = от 0,30 до 0,50). Хотя Аткинсон изначально рассматривал тенденцию вы­бора задач для достижения, его модель сформулирована достаточно обобщенно, чтобы поставить вопрос о ее применимости к любому мотивационному выбору.

Макклелланд и Тиг (McClelland & Teague, 1975) попытались оценить, насколь­ко точно модель Аткинсона позволяет спрогнозировать выбор испытуемых с вы­сокими и низкими показателями потребности во власти, когда предлагаемые аль­тернативы подразумевают не достижение более высоких результатов, а оказание воздействия на другого человека. Авторы попросили студентов представить, что они являются членами комитета, который принимает решения относительно не­ких общественно значимых вопросов. Каждый вопрос достаточно подробно опи­сывался (в одном из вариантов он касался разрешения или запрета на постройку тепловой электростанции, несмотря на загрязнение окружающей среды). Кроме того, описывались четыре варианта решения, которые мог принять комитет (на­пример, построить завод с учетом жестких требований безопасности, отложить его строительство, построить его немедленно для стимулирования экономиче­ской активности или вообще запретить строительство). Для контроля перемен­ной «вероятность успеха» в каждом случае примерно указывалось, насколько по­пулярным среди членов комитета является каждый из вариантов решения. Затем испытуемых просили указать, за какой из четырех вариантов они проголосовали бы. Им также предлагалось оценить по 10-балльной шкале, какова вероятность принятия комитетом каждого из вариантов (переменная «вероятность успеха»), а также насколько они были бы довольны, если бы был принят каждый из четы­рех вариантов (индивидуальная побудительная ценность каждого варианта).

В этом случае модель Аткинсона, согласно которой выбор является функцией от вероятности успеха, помноженной на побудительную ценность, не позволи­ла достаточно точно спрогнозировать выбор того или иного варианта решения. В частности, с ее помощью не удалось спрогнозировать выбор испытуемых с вы­раженной потребностью во власти, поскольку у них более высокая вероятность успеха не повышала вероятности выбора соответствующего варианта. Фактиче­ски у них все было наоборот: чем менее вероятным им казалось принятие того или иного варианта, тем более склонны они были его выбирать. Точно так же как и в игре в рулетку, их привлекал повышенный риск. Возможно также, что они выби­рали непопулярные решения, чтобы выделиться из толпы.

Следует отметить, что этот эксперимент не безупречен, поскольку в нем пере­менная «вероятность успеха» не представляет собой вероятность успеха испы­туемого в ситуации, когда исход зависит от его выбора. В связи с этим Макклел­ланд и Тиг (McClelland & Teague, 1975) провели эксперимент с соревнованием по армрестлингу. Испытуемых спросили, с кем они предпочтут бороться: с тем, кто сильнее их, с тем, кто слабее, или с тем, кто равен им по силе. После осущест­вления выбора испытуемым предложили оценить по 10-балльной шкале, каковы

их шансы на победу (переменная «вероятность успеха»), а также то, насколько приятен им будет выигрыш (побудительная ценность выигрыша). Неожиданным оказалось отсутствие связи между субъективно оцениваемой вероятность выиг­рыша (Ps) и побудительной ценностью выигрыша и у лиц с выраженной, и у лиц со слабо выраженной потребностью во власти. Это удивительно, поскольку, со­гласно модели Аткинсона, эти две переменные должны иметь тесную обратную связь, т. е. /s = 1 - Ps. Можно было предположить, что чем меньше вероятность успеха или чем сильнее соперник, тем более приятна будет победа над ним, одна­ко в данном случае это оказалось не так.

Более того, как следовало из полученного результата, у лиц с выраженной по­требностью во власти вероятность победы почти не оказывает влияния на выбор соперника. Их выбор был обусловлен побудительной ценностью победы над вы­бранным соперником. Учет их оценки шансов на победу, как в модели Аткинсона (Ps х /s), в действительности позволял спрогнозировать их выбор менее точно.

Одна из возможных интерпретаций результатов, полученных в эксперименте с рулеткой и в этих экспериментах, заключается в том, что лица с выраженной по­требностью во власти понимают вероятность успеха не так, как лица с выражен­ной потребностью в достижении: по-видимому, для них важна не вероятность успеха или победы посредством личного приложения усилий, а вероятность по­лучения признания тем или иным способом. Таким образом, возможно, что мо­дель Аткинсона применима к выборам лиц с выраженной потребностью во вла­сти, если исходить из того, что 1 - Ps = Ps, поскольку чем труднее задание, тем ве­роятнее, что человек привлечет к себе внимание выбором этого задания. Тогда выбор лиц с выраженной потребностью во власти точнее всего описывает уравне­ние 1 - (Ps х /s), хотя Is нельзя определить так, как в сфере достижений, выражени­ем 1 - Ps. Этот вопрос требует более глубокого изучения, однако уже доказана не­обходимость осторожности при применении модели риска Аткинсона к выборам, предполагающим какие-то иные мотивы, нежели мотив достижения.

Специфику отношения к риску у лиц с выраженной потребностью во власти проясняет пример из повседневной жизни. Политики, стремящиеся занять высо­кие должности, обычно имеют высокие показатели потребности во власти (см. Winter & Stewart, 1978). Они, как правило, умеют привлечь к себе внимание, за­ставить говорить о себе средства массовой информации, добиваться известности. Они могут выдвинуться и приобрести известность в связи с каким-то спорным вопросом или заняв в чем-либо крайнюю позицию (низкая вероятность успеха).

Предположим, какое-то их число в Конгрессе собирается принять некое реше­ние по проблеме алкоголизма, который ежегодно наносит стране ущерб в мил­лиарды долларов вследствие несчастных случаев на дорогах, потерь в произво­дительности рабочей силы и необходимости оплачивать лечение. Конгрессмены решают предпринять нечто действительно значимое и ощутимое — создать госу­дарственный институт по борьбе с алкоголизмом, на который им удается добить­ся выделения суммы в 500 млн долларов ежегодно. Вероятность успеха, которая их интересует, — это вероятность приобретения известности благодаря таким мас­штабным, ощутимым мерам по борьбе с алкоголизмом. То, сможет ли созданный ими институт принести реальную пользу в деле снижения уровня алкоголизма, их волнует в меньшей степени. Это скорее заинтересовало бы людей с выражен­ной потребностью в достижении. Когда Конгрессу удается добиться выделения соответствующей суммы, его члены с выраженной потребностью во власти при­обретают уверенность в том, что они совершили нечто важное для решения серьез­ной проблемы. Их выбор обусловлен не столько вероятностью успеха в деле сни­жения уровня алкоголизма, сколько побудительной ценностью создания крупного института. Фактически, если последующие исследования покажут, что работа этого института не привела к снижению уровня алкоголизма, они могут лишь по­терять престиж, тогда как если институт все же будет приносить пользу, то под­твердит их изначальную правоту. Таким образом, обратная связь относительно результатов их деятельности интересует лиц с выраженной потребностью во вла­сти в меньшей степени, чем лиц с выраженной потребностью в достижении.

Катарсис

Давно считается, что удовлетворение мотива или выражение эмоции снижает их интенсивность. Древние греки называли это катарсисом и использовали данный термин для обозначения эмоциональной разрядки, происходящей при просмот­ре пугающих или агрессивных сцен в театральном действе. Эта идея получила подтверждение в наблюдениях, свидетельствующих о том, что в отношении го­меостатических физиологических потребностей (например, голода) консумма- торное поведение (принятие пищи) снижает интенсивность побуждения. Фрейд рассматривал инстинкты, или влечения, как стимулы к определенному поведе­нию, которое может уменьшить их интенсивность посредством достижения ис­ходной цели, либо они должны быть удовлетворены хотя бы частично через до­стижение вторичных или суррогатных целей, и именно таков механизм формиро­вания невроза.

Идея катарсиса привлекает пристальное внимание психологов, однако они сталкиваются с трудностями при попытках точного определения его сущности. В наиболее обобщенном понимании катарсис подразумевает, что любое совер­шенное действие с меньшей вероятностью будет тотчас повторено. Эта генетиче­ски предусмотренная фаза сдерживания повторения (см., например, Telford, 1931) действительно обнаруживается и имеет адаптивное значение, предотвращая по­вторение ошибочной реакции. Аткинсон и Берч (Atkinson & Birch, 1978) считают данный принцип настолько важным, что в основу своей модели динамики дейст­вия они положили следующее предположение: «консумматорная сила (С), сни­жающая силу поведенческой тенденции (7), происходит из реализации этой тен­денции в действии, из осуществления действия как такового».

Следует отметить, что большинство ученых, исследующих катарсис, исполь­зуют этот термин в более узком смысле, подразумевая разрядку либо снижение интенсивности мотива или эмоции, особенно агрессивных побуждений, посредст­вом некоего действия или его замещения, например, воображением. В частности, интерес вызывает вопрос, каким образом действует на вероятность агрессии про­смотр сцен насилия на телеэкране. Если просмотр телевизионных сцен погони и убийства людьми друг друга вызывает катарсис, не должны ли дети, смотрящие подобные телепрограммы, быть менее агрессивными после просмотра, чем до него? Не должны ли они быть менее агрессивными, чем дети с таким же уровнем агрессии до просмотра, но смотревшие другие программы? Или, обобщая с точ­ки зрения понятий, используемых в данной главе, приводит ли то, что мотив вла­сти (формой которого является мотив агрессии) находит какой-то выход, к вре­менному снижению активации этого мотива или, если это происходит продолжи­тельное время, — к снижению характерологического показателя потребности во власти?

В поиске ответа на подобные вопросы проводится множество исследований, однако, к сожалению, большинство из них не имеет прямого отношения к вопросу о том, каким образом реализация мотива влияет на его силу. Во многих иссле­дованиях, к примеру, обнаруживается, что дети, посмотревшие телепрограмму с эпизодами насилия, затем ведут себя агрессивнее других детей (Feshbach, 1970; Rubinstein & Sprafkin, 1982). На первый взгляд может показаться, что эти данные свидетельствуют об отсутствии катарсиса: просмотр телевизионных сцен наси­лия не приводит к снижению агрессивности, как думали греки. Он ее повышает. Однако при более детальном анализе выясняется, что результаты, полученные в подобных исследованиях, не подлежат однозначной интерпретации в отноше­нии того, что происходит с мотивом агрессии в результате просмотра сцен наси­лия. Это связано с тем, что мотивы, как уже неоднократно подчеркивалось, — являются ли они следствием характерологической предрасположенности или ис­кусственной актуализации, — это не единственные детерминанты стремления дей­ствовать определенным образом (например, агрессивно). Поведение определяет­ся также знаниями, навыками, ценностями.

В одном из характерных исследований (Feshbach, 1970) в течение нескольких недель одна группа детей смотрела телепрограммы со сценами насилия, а дру­гая — телепрограммы иного содержания. При последующей оценке агрессивно­сти было установлено, что дети, смотревшие агрессивные телепередачи, чаще со­вершают агрессивные действия. Это могло не иметь никакого отношения к тому, что происходило с их мотивами агрессии или власти, поскольку они, очевидно, узнали больше других детей о том, как быть агрессивными: просмотр агрессивных телепрограмм повысил их уровень знаний об агрессивности и навыках агрессив­ных действий. Более того, сам факт, что некие авторитетные люди предложили им посмотреть телепрограммы со сценами насилия, мог быть воспринят детьми как свидетельство приемлемости такого поведения, т. е. в эксперименте несколь­ко изменяется значение, которое дети приписывают агрессивному поведению. Поэтому усиление агрессивности могло не иметь никакого отношения к измене­нию мотива агрессии, который мог оставаться на прежнем уровне или даже осла­бевать, в то время как воздействие других детерминантов агрессивного поведения усиливалось.

Во многих исследованиях было показано: будет ли осуществлено агрессивное действие и снизит ли агрессивная реакция одного рода вероятность агрессивной реакции другого рода, зависит от понимания индивидом того, кто его фрустри- рует и почему, и от того, поможет ли агрессивное действие одного или другого характера достичь определенной цели (см., например, Zumkley, 1978). Агрессив­ность обусловлена таким большим количеством факторов, что большинство иссле­дований не позволяют сделать вывод об изменении собственно мотива на основа­нии наблюдаемых изменений в агрессивном поведении.

В некоторых исследованиях была предпринята попытка более точно устано­вить, касается ли катарсис мотивов, как они определяются и как их предлагается оценивать в данной главе. Классическое исследование было проведено Фешба- хом (Feshbach, 1955). Испытуемых-студентов подвергли оскорблению, и таким образом была актуализирована их мотивация власти. Затем некоторым из них было предложено придумать рассказы по картинкам, а другим — выполнить ряд заданий якобы для оценки их способностей. Затем все студенты выполнили тест завершения незаконченных фраз и ответили на вопросы, касающиеся их отноше­ния к исследованию и оскорбившему их экспериментатору. По сравнению с конт­рольной группой студентов, которые не подвергались оскорблению, оскорблен­ные студенты включали в завершающие фразы незаконченных предложений больше образов агрессии и проявляли большее недовольство экспериментатором, т. е. мотив власти действительно был актуализирован. Однако оскорбленные сту­денты, которым была предоставлена возможность пофантазировать о своем гневе, написав рассказы, включали в предложения значительно меньше агрессивных об­разов, чем оскорбленные студенты, выполнявшие затем другие задания. Это сви­детельствовало о том, что фантазии на тему агрессии привели к катарсису у лиц с актуализированной мотивацией власти. Однако эта интерпретация имеет два недостатка. Возможно те, кто писал агрессивные рассказы, испытывала вину по этому поводу и, завершая незаконченные предложения, подавляла мысли об аг­рессии. Кроме того, написание рассказов, вероятно, более расслабляющее, более интересное занятие, чем тестирование, поэтому оно могло улучшить отношение испытуемых к исследованию и уменьшить их недовольство. То есть снижение уровня агрессивности могло быть обусловлено не выражением агрессии, а изме­нением в стимуляции агрессии.

Фешбах (Fechbach, 1961) провел еще один эксперимент, в котором оскорблен­ные студенты смотрели фильм либо про войну, либо нейтрального содержания, после чего изучались и оценивались на предмет агрессивности их ассоциации. Испытуемые, смотревшие фильм про войну, имели более низкий уровень моти­вации власти (меньшее количество агрессивных ассоциаций), чем испытуемые, смотревшие нейтральный фильм. Трудно понять, каким образом различия в про­смотренных фильмах могут объяснить полученный результат, как это было в пер­вом эксперименте. У лиц с актуализированной мотивацией власти все же каким- то образом происходил катарсис.

Вместе с тем Фешбах обнаружил, что у испытуемых, которых не оскорбляли (у которых не была активирована мотивация власти), просмотр фильма о вой­не повышает уровень мотивации власти, о чем свидетельствовало большее, чем в случае просмотра нейтрального фильма, количество агрессивных ассоциаций. Иными словами, у тех, чья мотивация власти была актуализирована, фильм о войне снижал ее уровень, а у тех, у кого она не была актуализирована, — по­вышал.

Эти результаты были подтверждены в отношении характерологической, т. е. не только ситуационной, мотивации власти (McClelland & Maddocks, 1983). Пред­варительно обследованные испытуемые смотрели либо фильм, актуализирую­щий мотивацию власти (об успехах нацистов в Германии и преследовании евре­ев), либо фильм нейтрального содержания (о садоводстве). После просмотра их показатели потребности во власти вновь были оценены по результатам написан­ных ими рассказов. Точно так же как и в исследовании Фешбаха, испытуемые с исходно выраженной потребностью во власти обнаруживали более низкий уро­вень потребности во власти после просмотра фильма о нацистах, чем после ней­трального фильма, что указывало на наличие эффекта катарсиса. Испытуемые же с исходно низкими показателями потребности во власти обнаруживали более вы­сокий уровень потребности во власти после просмотра фильма о нацистах, чем после просмотра нейтрального фильма: фильм о нацистах активировал у них мо­тив власти. Таким образом, если мотив или эмоция отсутствуют либо не актуали­зированы, катарсиса не происходит. Происходит нечто противоположное. При отсутствии мотива или эмоции стимулы, которые их обычно актуализируют, их действительно актуализируют. То есть можно сказать, учитывая все другие фак­торы, что просмотр агрессивных телепрограмм усиливает мотивацию власти у де­тей с исходно низким уровнем потребности во власти, но ослабляет мотивацию у детей с исходно высоким уровнем потребности во власти.

Предпринимаются также попытки определить влияние мотивации власти при осуществлении явно агрессивных видов деятельности. Стоун (Stone, 1950; цит. по: McClelland, 1951) оценивал выраженность агрессии в рассказах, написанных футбольными игроками до и после игрового сезона, а также в рассказах студентов мужского пола из подобранной контрольной группы. До футбольного сезона группы не различались по уровню агрессии, тогда как после него у футбольных игроков уровень агрессии оказался ниже. По-видимому, ежедневное участие в санкционированной агрессивной деятельности в течение нескольких месяцев уменьшило выраженность по крайней мере этого аспекта мотивации власти. К со­жалению, другие аспекты мотивации власти в описываемом исследовании не оце­нивались, поэтому невозможно определить, не произошло ли в результате такой деятельности простого изменения направления, по которому канализируется мо­тивация власти. Как отмечалось ранее, Ферш (Fersch, 1971) также обнаружил снижение общих показателей потребности во власти после участия летом в фи­зических испытаниях в рамках программы «Любитель странствий». Опять-таки, к сожалению, у Ферша не было контрольной группы, поэтому сохраняется веро­ятность того, что потребность во власти у любых учащихся старших классов сни­жается за летние каникулы.

Таким образом, получены определенные свидетельства в пользу того, что раз­рядка мотива власти снижает его силу у лиц с выраженной характерологической потребностью во власти или актуализированным мотивом власти. Однако утверж­дать это со всей определенностью нельзя, поскольку в большинстве исследований основное внимание уделяется оценке влияния катарсиса на агрессивность, кото­рая имеет ряд немотивационных детерминантов.

Кроме того, недостаточно изучены эффекты катарсиса в отношении других мотивов. Снижается ли, например, потребность в достижении после успешного выполнения задания? Модель Аткинсона, обобщенная в табл. 7.2, предполагает, что в той мере, в какой успех изменяет вероятность успеха (а следовательно, и по­будительную ценность достижения), он может изменить и тенденцию к осущест­влению действия. Однако что можно сказать о влиянии успеха на мотив как та­ковой? Макклелланд, Аткинсон, Кларк и Лоуэлл (McClelland, Atkinson, Clark & Lowell, 1953) обнаружили, что после успешного выполнения задач уровень по­требности в достижении оказывается незначительно ниже, чем после неудачного выполнения тех же задач. Это обстоятельство заслуживает более глубокого из­учения, направленного на разграничение результатов влияния катарсиса на моти­вы и результатов влияния катарсиса на поведение.

Каким образом зрелость влияет на проявление

мотива власти

Определение показателей социально-эмоциональной

зрелости

Еще большую ясность в вопрос о способах удовлетворения мотива власти внесло установление их зависимости от социально-эмоциональной зрелости индивида. Как отмечалось в главе 2, Эриксон (Erickson, 1963) переработал теорию Фрейда о психосексуальных стадиях развития в полноценную концепцию психосоциаль­ного, или социально-эмоционального, развития.

Стюарт (Stewart, 1973) пришла к выводу о необходимости разработки метода для оценки выраженности ориентаций, характерных для каждой стадии. Она ис­пользовала подход, который доказал свою эффективность при разработке мето­дов оценки человеческих мотивов, таких как мотив достижения и мотив власти. Она отобрала группы студентов-первокурсников колледжей, каждая из которых представляла яркий пример ориентации, характерной для какой-либо стадии, и сравнила содержание написанных ими рассказов. То есть она отобрала шесть первокурсников, которые наиболее очевидно представляли ориентацию ораль­ной стадии так, как она определяется в психоанализе. Это были студенты, евшие, пившие и курившие значительно больше, чем другие первокурсники, и не полу­чившие высоких показателей по каким-либо поведенческим критериям других психосексуальных стадий. Затем Стюарт разработала систему кодирования для оценки содержательных элементов их рассказов, которые отличали их от перво­курсников, не соответствовавших с очевидностью к какой-либо из стадий. Анало­гичным образом они отобрала шесть первокурсников, обладавших чертами, наи­более характерными для анальной стадии, о чем свидетельствовало количество «ритуалов», которые они использовали, прежде чем пойти спать, например при­нимали душ, освобождали карманы, чистили зубы, шли в туалет, заводили бу­дильник, открывали окно и т. д. Фаллическую стадию представляли молодые лю­ди, которые, по их же словам, встречались в старших классах с большим числом девушек и назвали среди важных мотивов отношений с девушками «повышение репутации» и «секс». Студентов относили к группе генитальной стадии, если у них была постоянная подруга, которой они были верны, и если на свиданиях они чаще всего занимались учебными делами и вступали в любовные отношения. Та­ким образом, они соответствовали постулату Фрейда о том, что зрелость пред­ставляют «любовь и труд».

Стюарт обнаружила, что рассказы этих представителей «чистых психосексу­альных типов» отличаются от других рассказов так, как можно было бы предпо­ложить в соответствии с психоаналитической теорией. Полученные результаты свидетельствовали о том, что найден способ оценки по крайней мере ранних ста­дий по Эриксону (см. табл. 2.4). Некоторые из результатов Стюарт обобщены в табл. 8.5. Стадии систематизированы по двум критериям: по локализации ис­точника власти (внутри или вне «Я») и по объекту воздействия («Я» или другой человек).

Эта классификационная система позволяет выделить четыре психосексуаль­ные стадии. На первой, оральной, стадии источником власти является другой че­ловек, обычно мать, и объектом воздействия — собственное «Я»; это определяет доминирующую модальность — потребление, как, например, при кормлении мла­денца матерью. На второй стадии источник власти смещается на «Я», но в то же время «Я» остается объектом воздействия, как, например, в случае, когда дети пы­таются научиться самоконтролю на стадии, которую Эриксон назвал стадией ав­тономности. На третьей, фаллической, стадии источником власти остается «Я», однако теперь воздействие направлено на других, как, например, в ситуации, ко­гда ребенок пытается оказать влияние на других людей. Модальность этой ста­дии — уверенность в себе. И наконец, на четвертой, генитальной, стадии источник власти перемещается с «Я» на кого-либо вышестоящего в окружающем мире, на институциональный авторитет, такой как семья, Церковь или государство, а чело­век действует под влиянием вышестоящего, чтобы повлиять на других людей. Эриксон (Erickson, 1963) иллюстрирует достижение этой высшей стадии следую­щим примером: пройдя в подростковом возрасте через эгоцентрические стадии II и III, человек может вступить в брак. Вступив в брак, люди рано или поздно обна­руживают, что находятся в отношениях обязательства или в «институте», кото­рый представляет нечто большее, чем они сами как индивидуумы. Супруги дела­ют что-то как представители института брака; возможно, они никогда не сделали бы подобные вещи от собственного имени. Это оказывается еще более очевид­ным, когда они становятся родителями и начинают делать что-то для ребенка как родители, на что, возможно, они никогда не решились бы сами по себе.

В табл. 8.5 также приведены краткие описания тем в рассказах, характерные для лиц, принадлежащих к разным стадиям. Например, в сфере авторитетов и власти те, кто находится на стадии I, чаще воспринимали власть как источник благодеяния, обеспечивающий людей чем-либо. Те же, кто находится на стадии II, усматривали во власти критичность, требование к людям контролировать себя. На стадии III испытуемые описывали бунт против власти, что вполне закономер­но для ассертивной стадии. На стадии IV власть описывалась уже не как нечто личное — прямая попытка одного человека повлиять на другого, — а как неопре­деленное, безличное, институциональное.

Другие характеристики мышления, выявленные в рассказах лиц на каждой из стадий, соответствовали прогнозам в отношении того, что должны чувствовать и думать эти люди согласно психоаналитической теории. Так, испытуемые, нахо­дившиеся на оральной стадии, описывали ожидающих людей, что позволяет про­вести параллель с ожиданием Фрейда в его оральном сне (см. главу 2). Находив­шиеся на анальной стадии описывали патологически опрятных людей, что соот­ветствует компульсивности в схеме Эриксона (см. табл. 2.4). Находившиеся на фаллической стадии описывали людей инициативных, но также испытывающих чувство вины из-за неудач и склонность к избеганию, которые, согласно табл. 2.4, могут приводить к подавлению и истерическим симптомам.

Стадии психосексуальной зрелости (по McClelland, 1975)

Таблица 8.5

|  |  |
| --- | --- |
| Oh’LOVT DAOTTAM/tTDIia опалти | Источник власти |
| v/uuvivi | лопл oaovift | Вовне | «Я» |
|  |  |  | I. Психосексуальная стадия: оральная | II. Психосексуальная стадия: анальная |
|  |  | Модальность | Потребление | Автономность |
|  | Харак-терн- | Формула | «Это придает мне силы» | «Я контролирую себя» |
|  | Власть | Приносит благо | Критична |
| «я» | стикимышле­ния3 | Отношение к вещам и людям | Получает то, что хочет | Не получает того, что хо­чет |
|  |  | Чувства | Потери, отчаяния | Некомпетентности |
|  |  | Действия | Пассивен | Патологическая опрят­ность |
|  | Ценности | Уважение к власти, почи­тание, послушание | Самостоятельность, сила воли, независимость, от­вага |
|  |  |  | Быть воодушевляемым, утешаемым кем-то | Знать |

|  |  |
| --- | --- |
| Объект воздействия власти | Источник власти |
| Вовне | «Я» |
|  |  |  | IV. Психосексуальная стадия: генитальная | III. Психосексуальная стадия: фаллическая |
|  |  | Модальность | Творчество или взаим­ность | Уверенность в себе |
|  | Харак-тери-стики | Формула | «Это заставляет меня служить» | «Я оказываю влияние» |
|  | Власть | Безличная | Бунт против власти |
| Вовне | мышле­ния3 | Отношение к вещам и людям | Разборчивое | Избегание |
|  |  | Чувства | Смесь радости и печали | Враждебность, гнев |
|  |  | Действия | Планирует работу | Действия приводят к не­удаче |
|  | Ценности | Понимание других, тер­пимость, служение обще­му благу | Успешная учеба в школе, успешная работа, разви­тие навыков, авторитет­ность |
|  |  |  | Выказывать сочувствие | Обладать властью |
| а Эти характеристики кратко описывают систему кодирования, разработанную Стюарт (Stewart, 1973) для оценки стадий социально-эмоциональной зрелости. Указанные ценности — это ценно­сти, которые люди, находящиеся на данной стадии, сознательно разделяют. |

Для создания полноты картины в табл. 8.5 также приведены ценности, которые предположительно наиболее важны на каждом из уровней развития (McCleland, Constantian, Pilon & Stone, 1982).

Так, родители подчеркивают важность уважения авторитетов на стадии I, важ­ность самостоятельности — на стадии II, важность развития навыков — на ста­дии III и важность понимания и учета интересов других людей — на стадии IV. С позиции ребенка дети должны учится ценить поддержку и утешение на ста­дии I, знания — на стадии II, уверенность в себе — на стадии III и сочувствие — на стадии IV.

Макклелланд (McClellan, 1975) попытался показать, что авторитетные фигу­ры, такие как гуру или духовные вожди, например Иисус, в описаниях проявляют власть всеми этими способами. Они утешали, демонстрировали незаурядные зна­ния, эффективно влияли на окружающих и проявляли сострадательность.

Другие проявления мотива власти в зависимости
от уровня зрелости

Если исходить из теории, мотив власти должен проявляться по-разному в зависи­мости от уровня зрелости человека. Если человек ориентирован преимуществен­но на стадию I, мотив власти будет выражаться в модальности потребления, если на стадию III — в модальности уверенности в себе.

Однако нет никаких оснований считать, что человек, ориентированный на ста­дию III, будет демонстрировать поведение, характерное для других стадий. По­этому суммировать или усреднять показатели для всех возможных форм выра­жения мотива власти на всех стадиях для одного человека не имеет смысла. В противном случае каждый получит высокий показатель по формам поведения, характерным для доминирующей стадии, и низкий показатель по формам поведе­ния, характерным для других стадий, в результате чего у всех получатся пример­но одинаковые суммарные или средние показатели. Таким образом, вряд ли мож­но ожидать наличия тесной связи между показателем потребности во власти и суммой всех возможных проявлений мотива власти, характерных для всех ста­дий. Скорее можно прогнозировать тесную связь между показателем потребности во власти и высоким показателем по одной из форм поведения, характерных для разных стадий.

Для проверки этого теоретического предположения Макклелланд (McClelland, 1975) подобрал виды деятельности, теоретически и эмпирически характерные для каждой из стадий:

* стадия I (модальность потребления): чтение произведений, связанных с властью;
* стадия II (модальность автономности): свидетельства самоконтроля или подавления множественных агрессивных побуждений;
* стадия III (модальность уверенности в себе): часто выражаемый гнев, на­правленный на других людей;
* стадия IV (модальность взаимности): членство в общественных организа­циях.

В выборке, состоявшей из 85 взрослых мужчин, ни одна из этих форм проявле­ния мотива власти не коррелировала с показателем потребности во власти. Это соответствует теоретическому предположению, поскольку лица, находящиеся на стадии I, не должны вступать в большое количество общественных организаций, а лица, находящиеся на стадии IV, не должны особенно увлекаться чтением про­изведений, связанных с властью. Таким образом, в смешанной группе мужчин, представляющих все четыре стадии, нет оснований ожидать наличия тесной свя­зи между любой из этих форм проявления мотива власти и показателем потреб­ности во власти. Кроме того, суммарные показатели испытуемых не должны тес­но коррелировать с показателем потребности во власти, поскольку высокий по­казатель выраженности поведения, характерного для предпочтительной стадии, компенсируется низкими показателями по формам поведения, характерным для других стадий. Фактически в данной выборке мужчин коэффициент корреляции показателя потребности во власти со средними показателями выраженности этих четырех форм поведения составлял лишь 0,19, т. е. не достигал уровня статисти­ческой значимости.

В то же время коэффициент корреляции показателя потребности во власти с проявлением мотива, соответствующим индивидуальной стадии каждого из ис­пытуемых, составлял 0,32 (р < 0,05). То есть показатели выраженности каждой из альтернативных форм поведения были стандартизированы, что сделало их сопо­ставимыми, и каждому из испытуемых был присвоен высший стандартизирован­ный показатель, который он получил по одной из этих четырех форм поведения. Мужчины с высокими показателями потребности во власти в целом имели более высокие стандартизированные показатели по той или иной из указанных форм поведения, чем мужчины с низкими показателями потребности во власти. Это подтверждает тот факт, что выраженная потребность во власти приводит к более активному участию в том или ином виде деятельности, связанном с властью, хотя то, какой именно вид деятельности изберет человек, зависит от опосредующей пе­ременной, а именно уровня зрелости.

Клиницисты часто отмечают, что мотивы проявляются по-разному. Иногда место исчезнувшего в ходе лечения симптома занимает другой симптом; это объ­ясняется тем, что мотивационная проблема остается неизменной, и когда один путь удовлетворения мотива блокируется, мотив проявляется иным способом. В описанных в главе 2 сновидениях Перри из «Хладнокровного убийства» мотив власти проявлялся сначала в модальности уверенности в себе — в попытке запо­лучить нечто ценное. Когда этот путь удовлетворения мотива был блокирован проглотившей его змеей, Перри обратился к мыслям, характерным для стадии И, где основной темой является тема самоконтроля. Когда его наказали за недоста­точный самоконтроль, он перешел на оральную стадию, стадию потребления, и представлял себе неистощимый запас великолепных яств.

Статистические данные просто подтверждают то, о чем уже давно твердят кли­ницисты: мотивы проявляются по-разному — в зависимости от стадии зрелости и от того, блокирован или нет тот либо иной путь проявления мотива. Иными словами, мотивы многолики. В то же время черты характера, навыки и привыч­ки остаются относительно неизменными. Человек обычно устойчиво застенчив, устойчиво склонен к опозданиям или устойчиво хорошо играет на фортепиано. Поэтому, если кому-то, например, в ходе поведенческой терапии (см. главу 12) удается избавиться от застенчивости, нет никаких оснований полагать, что у него сформируются другие симптомы. По-разному проявляются не черты характера, а мотивы.

При обследовании женщин не были получены такие же результаты, что, по-ви­димому, объясняется различиями между полами в проявлении мотива на каждой из стадий (McClelland, 1975). Можно предположить: на проявление мотива вла­сти влияют не только стадии зрелости, но и ценности. Макклелланд обнаружил, что ценности женщин отличаются от ценностей мужчин. Вне зависимости от по­казателей потребности во власти женщины в обследованной им выборке были бо­лее социоцентричны, чем мужчины, что подтверждают и другие исследования. Родители девочек были более склонны прививать им социоцентричные представ­ления, чем мальчикам. Женщины состояли в большем количестве общественных организаций. Они чаще давали взаймы деньги и чаще соглашались посмотреть за детьми, поскольку им это нравится.

По сравнению с женщинами, имевшими низкие показатели потребности во власти, женщины, имевшие высокие показатели потребности во власти, чаще придерживались диеты, имели больше кредитных карт, ежедневно потребляли больше жидкости (сока, кофе и других неалкогольных напитков), чаще утвержда­ли, что были бы не против стать донором органов после смерти. Это свидетельст­вует о том, что женщины в данной выборке в большей мере, чем мужчины, при­держивались альтруистических ценностей. У них мотив власти пробуждает жела­ние получить доступ к ресурсам, чтобы передать их другим людям. Исходя из то­го, что они поддерживают свое тело в форме, придерживаясь диет и потребляя больше жидкости, а также в связи с тем, что у них больше кредитных карт, можно предположить, что у них больше возможностей оказывать помощь. Они даже за­думываются о том, чтобы использовать свое тело после смерти как ресурс для других людей. С другой стороны, поскольку мужская роль предполагает ценность ассертивности, мужчины с выраженной потребностью во власти скорее ассертив- ны и настроены на конкуренцию, чем заинтересованы в накоплении ресурсов для их последующей передачи другим людям.

Половые различия в проявлении мотива власти
на разных стадиях зрелости

Винтеру (Winter, 1982) удалось получить убедительные доказательства того, что в целом у женщин мотив власти действует точно так же, как у мужчин. Он в той же мере активируется при просмотре сеансов гипноза или прослушивании «во­одушевляющих» выступлений. Многие из поведенческих коррелятов мотива вла­сти одинаковы у студенток и студентов колледжей. Лица обоего пола, имеющие высокие показатели потребности во власти, чаще вступают в общественные орга­низации и занимают там ответственные посты, чаще выбирают профессию учи­теля или журналиста, которая предоставляет большие возможности оказывать влияние на других людей.

Основное различие между поведением мужчин и женщин, связанным с по­требностью во власти, определяется тем, что Винтер (Winter, 1982) называет экспансивным побуждением (невоздержанностью). Мужчины с выраженной по­требностью во власти более склонны участвовать в драках, азартных играх, упо­треблять алкоголь, пытаться сексуально использовать женщин. (См. один из сле­дующих разделов, посвященных «синдрому донжуана», а также табл. 8.9.) Для женщин это нехарактерно, поскольку, утверждает Винтер, их мотивы власти про­являются более социализированно. В качестве доказательства он приводит дан­ные кросскультурных исследований Уайтингов (Whiting & Whiting, 1975), свиде­тельствующие о том, что старшие братья и сестры обычно ведут себя более аль­труистично, поскольку следят за младшими братьями и сестрами, а чаще всего это делают девочки, поэтому, как уже отмечалось, они вырастают более социально­ориентированными, социоцентричными. Винтер приводит еще одно подтвержде­ние своей гипотезы, указывая на то, что у лиц любого пола, не имеющих младших братьев или сестер, высокие показатели потребности во власти связаны с экспан­сивным побуждением, тогда как у лиц, имеющих младших братьев и сестер, по­требность во власти проявляется более социализированно, например в том, что человек занимает ответственную должность. Поскольку в нашей культуре жен­щинам обычно, хотя и не всегда, прививаются социоцентричные ценности, их мо­тив власти проявляется реже в экспансивном поведении и чаще — в социализиро­ванном. Эта линия рассуждений вновь подчеркивает важность учета ценностей при попытке спрогнозировать, с каким поведением будет связан мотив.

Мотив власти у мужчин и женщин проявляется неодинаково по причине раз­личий полоролевых ценностей. Это иллюстрирует табл. 8.6, в которой обобщены способы проявления мотива власти на разных стадиях психосоциальной зрелости (McClelland, 1975).

Коэффициенты корреляции, представленные в данной таблице, были вычис­лены следующим образом. Показатель потребности во власти и показатель для конкретной стадии, полученный с помощью системы кодирования Стюарт, были переведены в стандартные показатели со средним отклонением 50 и стандарт­ным — 10. Затем они были просуммированы, поскольку теперь они имели одина­ковый вес, и сумма была соотнесена с определенными характеристиками, напри­мер с количеством ориентированных на власть журналов (в частности, Playboy и Sports Illustrated), которые читал испытуемый. Поскольку в этом исследовании было выявлено множество связей и некоторые из них, по-видимому, оказались случайными, все приведенные в табл. 8.6 коэффициенты корреляции были прове­рены в двух случайных выборках, полученных при произвольном разделении ис­ходной выборки. Если коэффициенты корреляции, полученные в двух этих вы­борках, существенно различались, то они исключались. Таким образом, первый коэффициент корреляции в верхнем левом углу табл. 8.6 означает, что мужчины с высокими показателями потребности во власти и поведения, соответствующего стадии I, чаще читали журналы, тематически связанные с властью, чем мужчины с низкими показателями по обоим этим параметрам.

Таблица 8.6

Проявление мотива власти на разных стадиях психосоциальной зрелости у взрослых мужчин (N = 85) и женщин {N = 115) (по McClelland, 1975)

|  |  |
| --- | --- |
|  | Коэффициенты корреляции с показателем потребности во власти плюс показателем стадии |
|  | Стадия I: потребление | Р | Стадия II: автономность | Р |
| Мужчины | Читает литературу, тематиче­ски связанную с властью | 0,23\* | Сдерживает гнев | 0,22\* |
| Делится секретами | 0,31\*\* | Отвергает институциональные обязанности | 0,22\* |
| Более «интрацептивен» (пси­хологически сведущ) | 0,17 | Не просит родителей о по­мощи | 0,19\* |
| Имеет преэдипальную иден­тификацию с матерью | 0,35\* |  |  |
| Женщины | Чаще стимулирующее воздей­ствие оказывают мужчины | 0,22\* | Сдерживает гнев | 0,17\* |
| Инвестировала бы подарен­ные $10 000 | 0,24\* | Стремится к свободе в любов­ных отношениях | 0,20\* |
| Имеет больше физических симптомов | 0,19\* | Меньше делится с матерью | 0,16f |
| Имеет эдипальную идентифи­кацию с отцом | 0,29\* |  |  |

Таблица 8.6 (окончание)

|  |  |
| --- | --- |
|  | Коэффициенты корреляции с показателем потребности во власти плюс показателем стадии |
|  | Стадия IV:творчество/взаимность | Р | Стадия III: уверенность в себе | Р |
| Мужчины | Состоит во многих организа­циях | 0,12 | Хочет иметь право любить нескольких женщин | 0,25\* |
| Более скромная собственность | 0,19f | Больше лжет | 0,22\* |
| Больше делится с женой | 0,20f | Собирает ценные предметы | 0,22\* |
|  |  | Употребляет больше алкоголя | 0,19 |
|  |  | Нездоровая мотивация упо­требления алкоголя | 0,27\* |
|  |  | Не любит ухаживать за детьми | 0,25\* |
| Женщины | Состоит во многих организа­циях | 0,30\*\* | Выражает гнев другим людям | 0,17f |
| Больше делится с мужем | 0,20\* | Любит путешествовать | 0,19\* |
|  |  | Пробует новые блюда | 0,25\*\* |
|  |  | Хранит в секрете сексуальную жизнь | 0,20\* |
|  |  | Более «интрацептивна» (пси­хологически сведуща) | 0,20\* |
|  |  | Чувствует «всепоглощающее единство» с миром | 0,24\* |
| t р < 0,10.\* р < 0,05.\*\*р<0,01. |

В другой части опросника испытуемым задавался вопрос, насколько часто они говорят со своими родными или друзьями о том, что обычно хранят в секрете, на­пример о проблемах со здоровьем, трудностях на работе, сексуальных проблемах. Мужчины с выраженной потребностью во власти и ориентацией, характерной для стадии I, часто делились подобной информацией. Они также отличались большей «интрацептивностью», т. е. считали свои фантазии важной частью жизни, полага­ли значимым понимать мотивы поведения других людей и иногда рассуждали об объектах природы так, будто они обладают человеческими качествами. Выявлен­ная тенденция статистически незначима, однако теоретически очень важна, по­скольку согласуется со следующим результатом, который свидетельствует о том, что среди мужчин, явственно идентифицирующих себя со своими матерью или отцом, чаще идентифицировали себя с матерью те, кто находился на стадии I. Они утверждали, что похожи на мать больше, чем на отца, и предпочитали такие метафоры для смерти, как, например, «сострадательная мать», подразумевающую слияние с божественной землей. Этот комплекс называется преэдипальной иден­тификацией с матерью и согласуется с постулатами психоаналитической теории, поскольку лица, находящиеся на стадии орального потребления, должны быть чрезвычайно близки к своим матерям и поглощены «мыслями о том, что конечной реальностью является мир психический, а не материальный» (McClelland, 1975). Они еще как бы не разорвали раннюю симбиотическую связь с матерью и ориен­тируются на поддержание чувства единства, «слитости» с миром, которое также проявляется склонностью делиться с окружающими своими переживаниями.

На стадии II мужчины с выраженной потребностью во власти также ведут себя в соответствии с теоретическими представлениями. Они более склонны подав­лять агрессивные побуждения, отвергают предъявляемые к ним институциональ­ные требования и уже не просят о помощи своих родителей. Они проявляют авто­номность и независимость.

На стадии III они проявляют типичные ассертивные характеристики, которые Винтер (Winter, 1973) связывает с прославленным соблазнителем Дон Жуаном. Они предпочитают иметь близкие отношения сразу с несколькими женщинами, чаще лгут и больше пьют, причем по неблаговидным причинам (забыть о пробле­мах). Они коллекционируют предметы, символизирующие их значимость. Не­удивительно, что их мало интересует забота о ребенке.

То, как ведут себя мужчины с выраженной потребностью во власти на ста­дии IV, не совсем ясно, возможно, потому, что в мужских ценностях нашей куль­туры не поощряется альтруизм, который должен отличать людей на четвертом уровне зрелости. Тем не менее они чаще делятся личной информацией с женами и имеют более скромное имущество, что должно характеризовать людей, преодо­левших эгоцентрические стадии II и III. Что касается теоретически наиболее важной характеристики, они демонстрируют лишь слабую тенденцию состоять в большем количестве общественных организаций, хотя в других выборках эта кор­реляционная связь оказывается значительно более тесной.

В свете схематичности описания мужчин, находящихся на стадии IV, обнаде­живают данные исследования, свидетельствующие о том, что те, кто начал работу в крупной корпорации, имея высокие показатели стадии IV, в течение последую­щих 16 лет получили больше шансов выдвинуться на руководящую должность. Среди выпускников школ с высокими показателями по стадии IV за 16 лет рабо­ты в компании 52% были повышены до третьего уровня и выше по сравнению с 27% тех, кто имел низкие показатели по стадии IV (р < 0,05; McClelland & Boyat- zis, 1982). Иными словами, их ориентированность на интересы компании, а не на личную выгоду (как на стадиях II и III) способствовала более быстрому карьер­ному росту. Среди выпускников колледжей это различие не достигало уровня ста­тистической значимости, поскольку они, имея соответствующее образование, продвигались по службе автоматически, а не благодаря личным качествам.

У женщин мотив власти проявляется иначе. На стадии I женщины с выражен­ной потребностью во власти более ориентированы на мужчин, точно так же, как мужчины, находящиеся на стадии I, более ориентированы на женщин. В исследо­вании Макклелланда (McClelland, 1975) испытуемых просили перечислить ини­циалы людей, которые в процессе их взросления действовали на них особенно ободряюще, оценить уровень вдохновения, который они получали от каждого из

этих людей, а затем указать их пол. Женщины с выраженной потребностью во власти, находившиеся на стадии I, получали большее впечатление (модальность потребления) от мужчин, а также чаще идентифицировали себя со своим отцом, что определялось таким же способом, как и идентификация с матерью мужчин. То есть женщины с высокими показателями потребности во власти, находящиеся на стадии I, отмечают, что чаще обижались на отца, и предпочитают жестокие мета­форы смерти, а не метафору соединения с божественной землей. Получив $10 000, эти женщины предпочли бы их куда-нибудь вложить. Они чаще отмечают у себя симптомы соматических расстройств. Эти данные свидетельствуют о том, что жен­щины с выраженной потребностью во власти, находящиеся на стадии I, в наи­большей мере ориентированы на восприятие себя как нуждающихся в ресурсах, которыми они бы могли поделиться: они хотят иметь больше денег, чтобы дать их кому-нибудь, а также испытывают большее беспокойство при нарушении функ­ционирования организма.

На стадии II женщины также демонстрируют типичные признаки независи­мости. Как и у мужчин, находящихся на этой стадии, у них больше агрессивных побуждений, которые они пытаются сдерживать. В любовных отношениях они предпочитают постоянство, однако утверждают свое право встречаться с другими мужчинами по своему желанию. Они меньше делятся переживаниями со своей матерью. То есть и в мужчинах, и в женщинах силен дух независимости, характер­ный для стадии II.

На стадии III женщины с выраженной потребностью во власти более склонны открыто выражать свой гнев, больше путешествуют, любят пробовать новые блю­да и хранят в секрете свою сексуальную жизнь. Очевидно, они более ассертивны, точно так же, как и мужчины, находящиеся на этой стадии. Однако как объяснить то обстоятельство, что они также более интрацептивны, т. е. психологически све­дущи? Если мы правильно трактуем психологическую искушенность мужчин, находящихся на стадии I, как проявление слияния с материнским жизненным источником, то должны заключить, что женщины, находящиеся на стадии III, не­осознанно стремятся идентифицироваться с собственным полом и разделить чув­ство «всепоглощающего единства» с миром. Если для мужчин с выраженной по­требностью во власти стадия III означает ассертивное поведение, донжуанский стиль, то аналогичным мифическим персонажем для женщин, безусловно, долж­на быть Диана-охотница, преследующая в окружении нимф добычу в лесу.

Особенности женщин с выраженной потребностью во власти, находящихся на стадии IV, значительно более ясны, чем особенности мужчин. Они более склонны вступать в общественные организации, как и следовало бы предположить исхо­дя из теории. Они чаще делятся секретами со своими мужьями. Возможно, ожидав­шиеся связи оказались наиболее выраженными у женщин, поскольку в американ­ской культуре необходимость альтруизма подчеркивается в основном для женщин.

Заслуживает внимания тот факт, что оба пола на стадии I ориентированы в большей мере на противоположный пол, затем на стадии II разрывают эти узы зависимости, становятся уверенными в себе и идентифицируются с собственным полом на стадии III и в конце концов, сформировав устойчивую самоидентич­ность, приобретают на стадии IV способность делиться с противоположным по­лом. Это именно то, чего можно было бы ожидать, опираясь на психоаналити­ческую теорию. Маленькие мальчики на начальном этапе весьма привязаны к ма­тери; они должны разорвать эту связь (стадия II), сформировать устойчивую мужскую идентичность на стадии II, и только потом, на высшей стадии психо­социальной зрелости, они приобретают способность делиться с женщиной на основе представления о равенстве. Женщины начинают свой жизненный путь с зависимости от отца, разрушают эту связь, формируют женскую идентичность и приобретают способность делиться с партнером-мужчиной в браке. В амери­канских культурных ценностях особое значение придается стадиям II и III.

Психологи, психиатры и учителя чрезвычайно обеспокоены кризисом зависи­мости: они подчеркивают важность разрыва тесных связей с родителями, обрете­ния самостоятельности и независимости. Они также обеспокоены кризисом пере­хода со стадии II на стадию III, поскольку их волнует судьба людей, остающихся в одиночестве. Они утверждают, что люди должны становиться более экстравер- тированными и ассертивными. Однако в американской культуре, за исключением религиозных общин, относительно мало внимания уделяется переходу со ста­дии III на стадию IV. Фактически шкалы, разработанные другими психологами (Kohlberg, 1969; Loevinger, 1966), останавливаются на стадии III, на которой пол­ная актуализация Я рассматривается как высший уровень развития. В то же вре­мя в психоаналитической теории и во всех мировых религиях предусматривается более высокая стадия зрелости, на которой люди поступаются определенными эгоцентрическими интересами ради блага других людей.

Как связана потребность во власти с достижением разных уровней зрелости? Она облегчает достижение стадии IV женщинами и препятствует ее достижению мужчинами. Это было обнаружено путем соотнесения показателя стадии IV ли­бо суммарного показателя стадии IV и потребности во власти с максимальным выражением любой из группы проявлений мотива власти, характерных для этой стадии. У мужчин показатель стадии IV коррелировал с характерными для этой стадии проявлениями мотива на уровне 0,23, однако добавление показателя по­требности во власти снижало коэффициент корреляции до 0,14, делая его стати­стически незначимым. У женщин ситуация была обратной. Добавление показате­ля потребности во власти к их показателям стадии IV повышало коэффициент корреляции с 0,24 до весьма значимого — 0,39. «Если стадия IV, как утверждает теория, представляет собой переход к взаимности и равенству, нетрудно догадать­ся, что у мужчин выраженная потребность во власти, акцентуируя ассертивную мужскую роль, будет затруднять поведение, характерное для стадии IV. Для жен­щин же справедливо обратное: если они движутся к взаимности, то должны вести себя более ассертивно, чем это традиционно предписывается женщинам» (McClel­land, 1975). Женщины с выраженной потребностью во власти переходят от зави­симости от мужчин к способности делиться с ними на равных началах.

Истоки мотива власти

Родительский либерализм (пермиссивность)
в отношении секса и агрессии

Макклелланд и Пилон (McClelland & Pilon, 1983) проанализировали предпосылки воспитания, способствующие формированию мотива власти у взрослых в иссле­довании, описанном в главе 7, в котором также были изучены предпосылки для формирования мотива достижения. Было обнаружено, что дети матерей, сообщав­ших о том, что они были довольно либеральны в отношении секса и агрессии при воспитании своих пятилетних детей, имели в зрелом возрасте высокие показате­ли потребности во власти. Соответствующие результаты обобщены в табл. 8.11.

Таблица **8.11**

Корреляции между стилем воспитания ребенка и показателями потребности во власти во взрослом возрасте (по McClelland & Pilon, 1983)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Методы воспитания | Все ис­пытуемые (N = 78) | Случайная выборка (N = 38) | Подвы­борки (N = 40) | Мужчины(N=38) | Женщины (N = 40) |
| Либеральность |  |  |  |  |  |
| в отношении секса и агрес­сии3 | 0,31\*\*\* | 0,33\* | 0,30f | 0,28f | 0,32\* |
| в отношении мастурбации | 0,31\*\* | 0,39\* | 0,20 | 0,33\* | 0,27t |
| в отношении сексуальных игр | 0,28\* | 0,22 | 0,35 | 0,37\* | 0,23 |
| в отношении агрессии, направленной на братьев и сестер | 0,24\* | 0,26 | 0,24 | 0,32\* | 0,17 |
| в отношении неадекватной агрессии детей | 0,12 | 0,04 | 0,18 | 0,06 | 0,14 |
| в отношении агрессии, на­правленной на родителей | 0,30\*\* | 0,39\* | 0,20 | 0,18 | 0,37\* |
| Требование, чтобы ребенок был агрессивен | -0,05 | -0,10 | 0,03 | -0,15 | -0,01 |
| Стимулирование ребенка «дать сдачи», когда его оби­жают | 0,16 | 0,08 | 0,25 | -0,08 | 0,44\* |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Методы воспитания | Все ис­пытуемые (N = 78) | Случайная выборка (N = 38) | Подвы­борки (N = 40) | Мужчины (N = 38) | Женщины (N = 40) |
| Похвала за хорошее поведе­ние за столом | -0,32\*\* | -0,26 | -0,40\* | -0,47\* | -0,23 |
| Примечание. Показатель потребности во власти корректировался в соответствии с длиной прото­кола. Корреляции потребности во власти с социальным классом семьи составила 0,30\*, а корре­ляция социального класса с пермиссивностью относительно секса и агрессии — 0,59\*\*. а Факторная оценка по Sears, Maccoby & Levin (1957). t p < 0,05 в ожидаемом направлении.\* р < 0,05.\*\*р<0,01.\*\*\*р< 0,001. |

Показатель либеральности в отношении секса и агрессии был получен на ос­новании факторного анализа, который ранее провели Сирс, Маккоби и Левин (Sears, Maccoby & Levin, 1957), проинтервьюировавшие матерей на предмет их методов воспитания. Некоторые из методов воспитания, включенных в итоговую факторную оценку, представлены в табл. 8.11, чтобы было понятно, что в дей­ствительности имеется в виду. Результаты, полученные в отношении итоговой факторной оценки, соответствуют результатам случайных подвыборок из общей популяции, согласуются также факторные оценки мужчин и женщин. Они не­сколько различаются по отдельным компонентам оценки, однако очень близки по либеральности в отношении мастурбации и агрессии, направленной на братьев, сестер и родителей. Матери, спокойно относящиеся к сексуальной и агрессивной ассертивности, имеют наибольшие шансы сформировать в детях выраженную по­требность во власти. Макклелланд и Пилон также обнаружили, что потребность во власти развивает не либеральность как таковая, поскольку Сирс с соавторами оценивал также либеральность в отношении кормления, приучения к туалету, ре­жиму сна, шуму в доме, подвижности и зависимости. Ни в одной из этих сфер пермиссивность не была статистически значимо связана с показателями потреб­ности во власти у взрослых.

Почему либеральность в отношении секса и агрессии особенно важна? Нельзя сказать с полной определенностью, однако в главе 5 обсуждение естественной по­будительной силы «оказания влияния», которое, по-видимому, лежит в основе мотива власти, позволяет предположить, что этот побудитель наиболее быстро и постоянно проявляется в симпатической активности в сфере секса и агрессии. Если, как неоднократно отмечалось в данной главе, мотив власти обслуживается катехоламиновой системой, участвующей в симпатической активации, тогда вы­вод о том, что в основе потребности во власти лежит ранний опыт в области секса и агрессии, также предполагающий симпатическую активацию, полностью согла­суется с этой точкой зрения.

То, что имеют значение и секс, и агрессия, согласуется с обширными физиоло­гическими и психологическими данными, указывающими на связь между этими поведенческими феноменами (Barclay, 1971; Moyer, 1976). Результаты исследова­ния свидетельствуют о том, что у детей, которым позволяют создавать приятные ассоциации с оказанием воздействия в сфере секса и агрессии, формируется силь­ная потребность во власти. Если их наказывают за это поведение, у них формиру­ются негативные ассоциации с оказанием воздействия в сфере секса и агрессии, которые распространяются на все другие ситуации и заставляют избегать оказа­ния влияния. То, что похвала за хорошее поведение за столом отрицательно свя­зана с показателями потребности во власти у взрослых, указывает на то, что неко­торые формы подавления импульсивно-ассертивного поведения могут препятст­вовать развитию мотива власти. Более того, использование физического наказания мальчиков отрицательно связано с показателями потребности во власти у взрос­лых (г= 0,36;/? < 0,05); это, однако, не распространяется на девочек, возможно, по­тому, что девочек реже наказывают физически. Заслуживает внимания также то обстоятельство, что поощрение девочек «давать сдачи» повышает их показатели потребности во власти. Иными словами, общество требует от девочек меньшей ассертивности и агрессивности, так что удовольствие от «оказания влияния» по­давляется у них чаще, поэтому для формирования у девочек потребности во вла­сти родителям необходимо использовать дополнительное поощрение.

Потеря статуса и развитие потребности во власти

Выявить особенности воспитания, связанные с развитием мотива власти, означа­ет поставить новые вопросы. Что заставляет родителей вести себя именно так? В случае мотива достижения родители под влиянием идеологических реформа­торских движений, по-видимому, внушают своим детям то, что им необходимо де­лать что-то с каждым разом все лучше и лучше (см. главу 7).

Что же заставляет родителей стимулировать ассертивность или, по крайней мере, не подавлять ее? Некоторые косвенные данные позволяют предположить,

что потеря или угроза потери статуса связана с компенсаторным усилением по­требности во власти. Мужчины, у которых умер один из родителей, а также чер­нокожие мужчины имеют более высокие показатели потребности во власти (Veroff et al., 1980). В обоих случаях есть основания утверждать, что ощущение собствен­ной полноценности и силы было поставлено под угрозу. Отсутствие работы долж­но представлять еще большую угрозу для мужчин. Как таковых данных о потреб­ности во власти у безработных мужчин по сравнению с занятыми пока нет, однако Макклелланд (McClelland, 1976) обнаружил статистически значимую корреля­ционную связь между высоким уровнем безработицы в конкретное десятилетие истории США и высокими показателями потребности во власти, полученными при анализе популярной литературы, вышедшей в те годы (см. главу 11).

Более убедительные данные были получены в исследовании Хеллера (Heller, 1979), который обследовал детей родителей, переживших еврейский холокост в Европе. Он собрал выборку еврейских студентов, родители которых были вынуж­дены эмигрировать из Европы в США в связи с нацистскими гонениями в Герма­нии и других странах. Хеллер разделил выборку на тех, чьи родственники и близ­кие члены семьи погибли в концентрационных лагерях, и тех, чьи семьи не по­страдали в такой степени. Многие родители из названной автором «стрессовой» группы сами прошли концентрационные лагеря. Хеллер предположил, что те, кто лично пострадал и чьи родственники погибли, испытали значительно более серь­езное снижение статуса, чем родители, не пострадавшие в такой мере. Было обна­ружено, что 67% детей родителей, переживших больший стресс, имели высокие показатели потребности во власти по сравнению с 44% детей родителей, испытав­ших меньший стресс (р < 0,05).

Более того, были получены дополнительные доказательства того, что более высокие показатели потребности во власти напрямую связаны со склонностью родителей, переживших серьезный стресс, уделять повышенное внимание выжи­ванию евреев как этнической группы. Дети родителей, подвергшихся серьезному стрессу, не были более религиозны ни теоретически, ни практически, однако со­общали, что родители поощряют их расширять свои знания об истории и тради­циях еврейской нации, причем они действительно были более сведущими в этих вопросах. Кроме того, они были значительно более склонны неодобрительно от­носиться к межнациональным бракам, чем дети, родители которых были вынуж­дены эмигрировать из Европы, но подвергались меньшей угрозе. Особенно ярко это проявлялось у женщин. Восемьдесят процентов дочерей родителей из «стрес­совой» группы неодобрительно относились к межнациональным бракам по срав­нению с 44% дочерей родителей, переживших меньший стресс (р < 0,01). Этот ре­зультат становится еще более понятным, если вспомнить, что в иудейской культуре национальность передается именно от матери.

По этому вопросу у нас нет точной информации о том, насколько пермиссив- ны были родители в раннем детстве в отношении пола и агрессии, однако есть все основания утверждать, что родители, в наибольшей мере опасающиеся возможно­сти исчезновения евреев как нации, особенно настойчиво добивались того, чтобы их дети чтили свои еврейские корни, и это приводило к формированию более вы­раженной потребности во власти. Хеллер также беседовал непосредственно с ро­дителями и обнаружил, что те из них, кто испытал больший стресс, более требова­тельны к осведомленности детей о еврейской культуре.

В связи с этим следует отметить, что дети родителей, переживших больший стресс, также имели более низкие показатели потребности в аффилиации: их меньше заботила симпатия или антипатия окружающих (см. главу 9). Примеча­тельно, что немцы с выраженной потребностью во власти и слабо выраженной по­требностью в аффилиации (см. табл. 11.6), преследуя евреев в Европе, способство­вали формированию аналогичного мотивационного синдрома у детей преследуе­мых в США. Неудивительно, что при наличии такого мотивационного паттерна евреи нередко склонны к реваншизму. Интересно, что лидеры радикальных дви­жений протеста 1960-х гг. были по большей части евреями (Lichter & Rothman, 1982; Rothman, 1981; Rothman & Lichter, 1978) и отличались именно таким моти­вационным синдромом.

Хеллер непосредственно не оценивал уровень сдержанности, однако исполь­зовал показатели надежды на власть и страха власти по Винтеру. В рассказах, об­наруживающих явную надежду на власть, ярко проявляется тема личного доми­нирования в игре, предполагающей однозначный выигрыш одной стороны (см. табл. 8.1). Чаще всего у авторов таких рассказов обнаруживается сочетание выра­женной потребности во власти и низкого уровня сдержанности (Winter, 1973). Хеллер установил, что еврейские дети родителей, прошедших концентрационные лагеря, т. е. переживших серьезный стресс, имеют значительно более высокие по­казатели надежды на власть, чем дети переживших меньший стресс. Вместе с тем эти две группы детей не различались по средним показателям страха власти, ко­торый проявляется в темах реализации власти от имени других людей, выражен­ной потребностью во власти и высоким уровнем сдержанности. Таким образом, притеснение приводит к желанию отомстить в импульсивно-агрессивной, а не бо­лее социализированной форме. Необходимо дальнейшее изучение различных ви­дов лишения статуса, однако предварительные данные свидетельствуют о том, что оно заставляет родителей стимулировать ассертивность у своих детей, что по­зволяет им формировать сильную потребность во власти, возможно, затрудняет формирование потребности в аффилиации и способствует импульсивной, реван­шистской ассертивности.