

## МОТИВАЦІЯ ВЛАДИ І МОТИВАЦІЙНА СФЕРА ОСОБИСТОСТІ

Проблема мотивації влади у психологічній літературі є надзвичайно актуальною.

Розглядаючи проблему мотивації влади, вчені-психологи вважають владу складним і багатомірним явищем. Основні теорії влади, які існують (К. Хорні, Е. Фромм, А. Адлер), розглядають виникнення мотиву влади з позицій власних психологічних теорій, виходячи з яких вони доводили, що прагнення до влади є компенсаторне явище, завдяки якому людина намагається компенсувати своє почуття неповноцінності. К. Хорні вважає, що бажання влади може бути пов'язане з відчуттям власної сили, а у невротичної особи – з почуттям власної меншовартості. Е. Фромм уважав, що бажання влади пов'язане з бажанням уникнути самотності.

Джерела влади можуть бути різними. Аналізуючи роботи Френга, Равена і Круглянські, Х. Хекхаузен виділяє шість джерел: влада винагороди, влада примусу або покарання, нормативна влада, влада еталону, влада експерту, інформаційна влада [4, 2003].

Дослідники, які вивчають цю проблему, вважають, що мотивація пов'язана зі здоров'ям людини, з її імунною системою. Проте багато питань, пов'язаних з мотивацією влади, залишаються ще недостатньо вирішеними. Недостатньо вивченими, на наш погляд є тендерний аспект влади у представників різного соціально-економічного статусу, а також вплив властивостей особистості на характер мотивації влади. Потребує дослідження впливу віку на прояв мотивації влади.

Ми поставили перед собою за мету вивчити особливості мотивації влади у студентів. У дослідженні приймали участь 70 осіб, серед них 2 групи студентів стаціонару (психологи) від 18 до 23 років і студенти спец. факультету «Психологія післядипломної освіти», діапазон віку яких від 23 до 54 років.

Дослідження проводилось кількома етапами:

- дослідження мотивації влади;
- властивості особистості – «домінування» і «підкорення»;
- рівні мотивації досягнення успіху;
- мотиваційна структура особистості.

Після проведення дослідження ми зіставили одержані результати.

Перед проведенням дослідження була висунута робоча гіпотеза, згідно з якою рівень мотивації влади співвідноситься з мотивацією досягнення успіху, з такою властивістю особистості, як «домінування» і «підкорення», а також з мотиваційною структурою особистості.

Для дослідження мотивації влади нами була використана методика «Мотив влади» [2, с. 455]. Ця методика складається з 9 суджень, на кожне з яких пропонуються 3 варіанти відповіді, за кожний варіант відповіді нараховується певна кількість балів. Підрахунок суми балів дає змогу з'ясувати рівень мотивації влади. Максимальна сума балів – 27.

Як показали результати, одержані за цією методикою, у студентів 3-го курсу (54 особи) «вище середнього» рівня мотив влади виявився у 25 осіб (46,3%), «середній» рівень притаманний 14 особам (26%), а рівень

«нижче середнього» притаманний 15 особам (27,7%).

У слухачів спец. факультету (16 осіб) «вище середнього» рівень мотивації виявився властивий 9 особам (56,25%), «середній» рівень – 2 особам (12,5%), «нижче середнього» рівня – 5 особам (31,25%).

Отже, і в групах студентів, і в групі слухачів спец. факультету переважає рівень мотивації влади «вище середнього».

Порівнюючи результати у відсотковому значенні, ми можемо зробити висновок, що слухачі спец. факультету більше, ніж студенти, проявляють «вище середнього» рівень мотивації влади.

Найвищий і найменший рівень мотивації влади не притаманний жодному. На нашу думку, це можна пояснити тим, що наші досліджувані не займають місць пов'язаних з високим статусом влади.

Те, що приблизно половина наших досліджуваних проявляють «вище середнього» рівень мотивації, можна пояснити тим, що переважна більшість з них відносяться до юнацького віку, якому властиво бажання незалежності й самостійності. Отже можна вважати, що помірний рівень мотивації влади є віковою характеристикою юнацтва.

На другому етапі ми досліджували (за допомогою методики Лірі) такі властивості особистості як «домінування» і «підкорення», що відіграють важливу роль при прийманні рішення. Як відомо, виділяється вісім шкал, завдяки яким визначаються такі типи особистості: «авторитарний», «егоїстичний», «агресивний», «підозріливий», «підкорюваний», «залежний», «дружелюбний», «альтруїстичний».

Питальник Лірі включає 128

тверджень, на які респондент має дати відповідь або позитивну, або негативну, в залежності від того, як він вважає «чи притаманне це твердження його чи ні». Перші 4 шкали виявляють властивість до «домінування»; 3 наступні – до «підкорення», остання виявляє «альтруїзм».

Результати, які були одержані за цією методикою, показали, що у 46% досліджуваних нашої вибірки проявляються «домінування», у 38% проявляються «підкорення», «альтруїзм» – у 16%.

В результаті опитування та бесіди зі студентами, ми визначили лідерів студентських груп. Нижче розглянемо результати, які ми отримали досліджуючи дівчат і юнаків – лідерів нашої вибірки досліджуваних.

Спочатку розглянемо, які результати в дослідженні отримали дівчата-лідери. Рівень мотивації досягнення: «високий» – 30%, «дуже високий» – 70%; рівень мотивації уникнення невдачі: «низький» – 100%; мотиваційна спрямованість: «робоча» – 80%, «загальножиттєва» – 20%; «домінування» – 90%, «альтруїзм» – 10%.

Розглянемо які результати в цьому дослідженні отримали юнаки-лідери. Рівень мотивації досягнення: «високий» – 25%, «дуже високий» – 75%; рівень мотивації уникнення невдачі: «низький» – 87%, «середній» – 13%; мотиваційна спрямованість: «робоча» – 87%, «загальножиттєва» – 13%; «домінування» – 87%, «альтруїзм» – 13%.

Порівнюючи результати дослідження дівчат і юнаків лідерів, ми бачимо, що їм усім властивий високий або дуже високий рівень мотивації досягнення успіху, майже у всіх низький рівень мотивації до уникнення невдачі, майже у всіх робоча спрямованість

особистості та переважає така особливість особистості як «домінування».

Підводячи підсумки нашого дослідження, ми бачимо, що лідерам студентських груп (як дівчатам, так і юнакам) властиві, у переважній більшості, такі характеристики мотиваційної сфери: високий рівень мотивації досягнення успіху і низький рівень уникнення невдач, їм властива така особливість особистості як «домінування» і, меншою мірою, «альтруїзм».

Та проте, порівнюючи результати в лідерів-хлопців і лідерів-дівчат, ми бачимо, що між ними є різниця: у хлопців більше виражена мотивація досягнення успіху, ніж у дівчат, і їм більше властиве «домінування».

Порівнюючи (у відсотках) наявність високого і дуже високого рівнів мотивації досягнення успіху в лідерів і не лідерів ми бачимо, що 100% (18 осіб) лідерам (дівчатам і юнакам) властивий високий і дуже високий рівень мотивації досягнення успіху, в той час як у «не лідерів» лише у 48% спостерігається високий і дуже високий рівень мотивації досягнення успіху.

Зіставляючи одержані результати, можемо зробити висновок, що між отриманими результатами можна встановити певний взаємозв'язок – високий рівень мотивації досягнення успіху корелює в 60% із робочою мотивацією.

У студентський період життя майбутній професійний статус людини ще тільки формується. Механізм формування визначається характером мотиваційної сфери особистості, точніше її структурою. Спрямованість людини на вираженість у структурі мотивації «робочої спрямованості» в поєднанні з високим

рівнем мотивації досягнення успіху при низькому рівні мотивації уникнення невдачі є важливим механізмом формування важливого базисного статусу особистості, такого як професійно-посадовий. У цьому статусі фіксується соціальне, економічне й виробниче становище особи. Треба сподіватися, що студенти, які проявляють робочу спрямованість з високим рівнем мотивації до успіху, передусім основною соціальною роллю вважають роль майбутньої професії, в якій вони бажають досягнути успіху і згідно з якою планують свою життєдіяльність.

На третьому етапі ми проводили дослідження мотивації «досягнення успіху», яке проводилось за допомогою методики Елерса. За результатами, які ми одержали, виявилось, що переважна більшість досліджуваних виявили високий рівень мотивації досягнення успіху: у групі студентів – 49 осіб тобто 90%, у слухачів спецфаку – 14 осіб, що становить 87%.

Зіставляючи результати, одержані по трьох методиках, бачимо, що високий рівень мотивації досягнення взаємозв'язаний з робочою мотивацією.

Вивчення мотиваційної структури особистості проходило за методикою В. Мільмана, яка дозволяє виявити деякі стійкі тенденції особистості: загальну і творчу активність, потяг до спілкування, забезпечення комфорту і соціального статусу та ін. На основі всіх відповідей можна скласти судження про робочу (ділову) і загальножиттєву спрямованість особистості [2, с. 392]. Методика складається з 14 тверджень, на кожне з яких прописується 8 варіантів відповідей. Кожен варіант відповіді

позначається певними позначками, які виражають ступінь узгодженості з цією оцінкою.

Як показують отримані нами результати дослідження, більшість осіб нашої вибірки мають загальножиттєву спрямованість особистості (70%), а 30% із них мають робочу спрямованість.

Якщо представити отримані результати по всіх трьох групах, то ми побачимо, що в усіх досліджуваних нашої вибірки переважає загальножиттєва спрямованість особистості.

Розглядаючи психологію мотивації досягнення Х. Хекхаузен вважав, що структура ситуації міститься всередині орієнтованих на досягнення рамок співвіднесення особистості з довколишнім середовищем, до чого діти стають здатними у 3-3,5 роки. Тому можна вважати, що походження мотивації не є вродженим. Він вважає, що мотивація проявляється як певна ступінь когнітивного розвитку по мірі дорослішання [4, 2001].

З віком змінюється не тільки структура мотиву (за рахунок збільшення числа факторів, що враховуються при формуванні наміру, але й її зміст за рахунок домінуючих мотиваторів, зокрема, домінуючих потреб). А. Маслоу [3, 2003] вважає, що в людини з моменту народження послідовно з'являються й супроводжують її дорослішання сім потреб.

У період раннього юнацтва виразно проявляється потреба в самоактуалізації.

Ми вважаємо, що в цьому періоді мотивація досягнення успіху починає домінувати над іншими видами мотивації. Проте, у різних юнаків і дівчат вона буде досягати різного ступеня розвитку і може бути

пов'язана зі спрямованістю на різні успіхи в житті. Різною в них буде й сила мотивації. Ніколаус Б. Енкельман [2001] писав про те, що скрізь потрібні люди, які мають силу мотивації. Вони потрібні й на фірмах, і на виробництві, і в закладах з творчим характером діяльності, і, звичайно, в сім'ях. Скрізь раді людині, яка мислить позитивно, ніколи не втрачає надії та заохочує довколишніх. Але звідки береться ця різниця за характером мотивація?

Аналіз наукової літератури показав, що у проблемі життєвої успішності важливе місце займає проблема взаємозв'язку індивідуальних стратегій з параметрами життєвого успіху. Розглядаючи цю проблему, психолог Дж. Адамс сформулював теорію справедливості крізь яку розглядав параметри індивідуальних відмінностей; інші психологи – схильність до змагань. Велику роль у вирішенні цієї проблеми, на думку психологів, які займаються мотивацією [Х. Хекхаузен, Мак-Клеланд], відіграє орієнтація на успіх і уникнення невдач. Дослідження психологів показують, що люди, яким притаманний високий рівень мотивації досягнення успіху, справді досягають у житті великого успіху. Мотивація досягнення успіху проявляється досить рано, – ще в дітей. Ми ж вважаємо, що у лідерів, тобто людей, які в групі виявляються ведучими, повинна проявлятися мотивація до успіху.

Створення сприятливого чи несприятливого психологічного клімату в колективі значною мірою залежить від керівника. Керівництво – це багатогранний феномен, і той, хто хоче удосконалитися в цьому, повинен знати його основні функції. Керівник

повинен бути завжди лідером, за яким підуть інші члени групи, і який зможе організувати ефективну діяльність усієї групи загалом. Лідер, бажаючи успіху членам групи в їхній діяльності, повинен мати високу мотивацію досягнення успіху.

Отримані результати показали, що лідерам студентської групи характерний високий рівень мотивації досягнення успіху.

В мотиваційній сфері їхньої особистості переважає «робоча»

мотивація. В них переважає така властивість особистості як «домінування», але їм мало притаманний «альтруїзм». Це може завадити досліджуваним стати повноцінними лідерами, адже лідер – це обов'язково людина, яка турбується не тільки про власні інтереси, але і про інших людей.

Отже, наша робоча гіпотеза про те, що високий рівень мотивації досягнення успіху корелюватиме з мотивацією влади підтвердилася.

### ЛІТЕРАТУРА

1. *Занюк С.С.* Психологія мотивації. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.

2. *Ильин Е. П.* Мотивация и мотив. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.

3. *Маслоу А.* Мотивация и

личность. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003.

4. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. – СПб.: Питер; М.: Смисл, 2003. – 860 с.

*Подано до редакції 30.01.07.*

### РЕЗЮМЕ

В статье представлены результаты исследования, проведенные по четырем методикам. Анализ полученных данных показал, что существует взаимосвязь между результатами, полученными по

мотивации власти, мотивации достижения успеха, «доминированием» и «рабочей» мотивацией у всех испытуемых и, в частности, у лидеров студенческих групп.

### SUMMARY

The article presents the results of investigation held according to different tests on Power Motivation, Success Motivation, Achievements, etc. It also describes the diagnostics of motivational sphere of an individual. The data of the analysis demonstrates some correlation between the results of the investigation on the above-mentioned types of motivations of all the testees and, in particular, of students' leaders.