**Мотивационные тенденции в обществе**

**Анализ причин развития и упадка цивилизаций.**

Цивилизации, как и люди, различаются не только друг от друга, но и видоизменяются в процессе своего исторического развития. Некоторые мирные, другие, напротив, - агрессивные, некоторые богатые, другие – бедные, одни –экспансивные и необузданные, другие, напротив, - домоседы. Долгие годы антропологи, историки, экономисты, политологи и философы пытались разобраться, почему так происходит. Почему Римляне были гениальными воинами и строителями общества, а греки нет? Почему процветающая в античности Греция превратилась в страну, ничем не выделяющуюся в современной истории? Что послужило причиной стремительного развития и упадка Римской империи? И почему государство, повторно процветающее на Аппенинском полуострове уже во времена Возрождения, оставило свой след именно в искусстве, а не в военном деле, как это было прежде? Почему Британская Империя, в девятнадцатом веке распространившись по всему земному шару, в двадцатом также стремительно пала? Почему Великобритания была более успешна, чем другие Европейские страны?

Обычно историки при ответе на эти вопросы основываются на конкретных исторических факторах: победа или поражение в сражении, случайные выгодные условия торговли, открытие новых экономических ресурсов. Эти факторы, несомненно, очень важны, но они имеют решающее значение только вкупе с национальными стремлениями и коллективной мотивацией. Да, В 19 веке Британии повезло в том, что она избежала вторжения на свою территорию, и в том, что британцы были предприимчивее, чем другие. В 20 веке они, похоже, потеряли свою «напористость», хотя их территория все еще не подвергалась вторжению. Или, к примеру, древние римляне. Они организовали отличную военную систему, но  сначала им нужно было оправиться от многих поражений на море и на суше. Что же помогало им вновь обретать свое благополучие? Ученые неизбежно обращаются к терминам личностной и коллективной мотивации. Некоторые страны в какой-то момент становятся более «мотивированными», - более активными в военной, экономической или эстетической сфере, – чем другие. Как же рассматривается в психологии роль коллективной мотивации в истории и обществе?

**Фрейд о мотивационных основах цивилизации**

Серьезное всестороннее исследование этого вопроса было начато Зигмундом Фрейдом (1930), он задал наиболее существенный вопрос: зачем люди вообще создают  какую – либо цивилизацию? Почему они как другие животные не живут примитивными сообществами, в которых прямо и немедленно удовлетворяются все их потребности в еде, сексе или агрессии? Зачем они тщательно конструируют структуры государства, нормы управления межличностными отношениями, художественные и научные монументы человеческой гордости?

Частично он нашел ответ в биологически обусловленном желании сына спать вместе с матерью и уничтожить своего вечного соперника, отца. Фрейд назвал этот основной мотивационный конфликт Эдиповым комплексом, в честь древнегреческого мифического персонажа, который, действительно, непреднамеренно убил своего отца и спал со своей матерью. В конце концов, из-за своей любви к отцу и по другим причинам, каждый сын, осознав запретность инцеста,  подавляет свой сексуальный интерес к матери и пытается заместить удовлетворение своих нереализованных сексуальных потребностей работой и  созданием общества, которое позже и менее конкретно сможет удовлетворить его потребности. Сын понимает, что, чтобы получить то, что он хочет, - допустим, секс - не разрушая ни себя, ни семью, он должен «стать взрослым», принять правила, на которых настаивают его родители, ходить в школу, получить профессию, и соблюдать условия ухаживания и женитьбы.

Согласно Фрейду, миллионы молодых людей, которые пережили эту примитивную мотивационную драму, преуспели в создании тщательно выработанной системе взглядов, которую мы называем обществом. Таким образом, наиболее сложные общественные институты представляются как результат простых мотивационных потребностей и конфликтов между ними. Капитализм, например, который считается  мотивационной мощью, стоящей за современным экономическим развитием, рассматривается как реализация потребности «накапливать презренный металл» или по-ученому испражнения (Фромм, 1947).

Сначала сексуальные потребности мальчиков удовлетворяются различными частями тела, затем он переключает свое внимание на мать (см. Главу 2). Некоторые останавливаются в эмоциональном развитии на этой стадии (см. Таблицу 2.4), особенно, когда удовольствие получается от накопления и игры с испражнениями. По мнению многих последователей Фрейда,  у таких людей особенно сильна мотивация к накоплению и  к капиталистической деятельности.

Другие теоретики привлекают внимание к другим видам мотивации общественной деятельности, которые обнаруживаются в сексуальных или агрессивных инстинктах внутри семьи. Н. О. Браун (1959), например, утверждает, что основным мотивом при создании цивилизаций был страх перед смертью. Общественные институты стали  своего рода защитой людей от мыслей о смерти и гарантией бессмертия. Д. Бейкан (1966) считает, что у мужчин и женщин разные мотивы: мужчины деятельны, стремятся к господству и контролю. Женщины, напротив, стремятся к общению или взаимосвязанности, что позволяет им успешно растить детей.

**Основная мотивационная структура и культура**

Как могут настолько общие мотивации объяснять изменения в развитии культур?  В сороковых годах 20 века антрополог Ральф Линтон (1945) и психоаналитик  Абрам Кардинер (1945) обосновали, что определенные социальные и экономические условия благоприятствуют развитию определенных психотипов людей, которые, в свою очередь, создают  определенные типы культур. Теория детского воспитания сильно варьируется в разных культурах, и даже в одной и той же в разные периоды ее исторического развития. Логично предположить, что общество, которое настойчиво тренирует навыки туалета, способно воспитать людей, которые с возрастом сохранят интерес к  сбережениям и, следовательно, к  капиталистическим предприятиям, как к способу реализации этой потребности.

Многие конкретные социологические исследования, проведенные в определенных сообществах (см. напр. Эриксон 1950/1963) показали, что вид взрослой мотивации, характерной в обществе,  действительно отражает детское воспитание. Кардинер (1945), исследуя жителей Алорских островов в Ост-Индии, обнаружил, что мужчины казались подозрительными и недоверчивыми в основном из-за того, что в первые месяцы жизни они не получали регулярного питания и были заброшены своими матерями, которые трудились в семейных садах, чтобы выжить. Экономические условия (ежедневное садоводство матерей вдали от дома), создали обычай детского воспитания (заброшенность детей), который обусловил тип личности (подозрительность и недоверчивость), усложнивший для жителей Алорских островов процесс сотрудничества и бурного развития экономики.

Вольфштейн и Лейтс (1950) проанализировали семейные взаимоотношения в некоторых американских фильмах сороковых годов и выяснили, как  необычно изображается классический треугольник сын – мать - отец. В этих фильмах отец представал в образе неповоротливого и неудачливого старика, либо плохого, продажного  шерифа, который не может поддержать порядок в городке на Диком Западе, либо  невежи иммигранта, который вообще плохо понимает, что происходит. Следовательно, главный герой, то есть сын, обычно брал все в свои руки и улаживал дела. Женщины, которых герой находит привлекательными, - «падшие женщины», однако при дальнейшем  общении они оказываются благоразумными натурами, которые просто случайно заменяли на вечер подругу – певичку в ночном клубе. Таким образом, для американского сына напряжение Эдипова конфликта снижается, потому что его отец слишком слаб, чтобы его ненавидеть и потому что сына сексуально привлекают падшие женщины (не такие как его мать), хотя,  по сути, они такие же как мать.

Не нужно большого воображения, чтобы объяснить теми же причинами участие студентов мужского пола в волнениях в 60-х годах. Молодые люди выказывали свойственное американцам неуважение властям (отцам, полицейским и администрации колледжа), которых они считали неуклюжими и слабыми и у которых они должны отнять бразды правления, если нужно улучшить общество. Также молодые люди имели сексуальные отношения с падшими женщинами и принимали наркотики, однако при дальнейшем рассмотрении эти падшие женщины оказались обычными девушками из соседнего корпуса. Конечно, необходимо дальнейшее объяснение, почему американская версия Эдипова конфликта привела к студенческому безразличию пятидесятых и волнениям в шестидесятых, но эти аналитики утверждают, что, наблюдая за тем, как удачно дети борются против своих отцов, можно объяснить недоверие к властям в Соединенных Штатах.

Группа ученых широко использовала этот подход вскоре после второй Мировой войны, чтобы понять мотивацию, лежащую в основе возникновения фашизма в Германии и особенно в преследовании евреев (Адорно, Френкель-Брунсвик, Левинсон и Санфорд, 1950). Они обнаружили ее в авторитарном синдроме личности, который характеризуется «отношениями господства-подчинения, уважением по отношению к начальству; щепетильностью в отношениях с властью; с широким использованием стереотипов и верностью любым ценностям, традиционным в данном окружении» (Гринштейн, 1969). Тщательно исследовав дела высоко авторитарных и неавторитарных людей, они подчеркнули важность раннего семейного опыта в развитии этой совокупности черт:

Когда мы рассматриваем ситуацию в детстве … мы находим доказательства тенденции к строгой дисциплине со стороны родителей, любящих больше условно, чем безусловно в зависимости от поведения своего ребенка. К этому же относится тенденция … основывать [семейные] взаимоотношения на совершенно определенных принципах господства и подчинения… У загнанного в подчинение родителям ребенка развивается враждебность и агрессия, которые направляются в определенное русло. Замещение подавленной враждебности по отношению ко власти может быть одним из или основным источником его вражды к национальным меньшинствам. (Адорно и другие, 1950)

Другими словами, дети, которые воспитывались в строгости  и неприятии родителей, обращают свою враждебность не на своих уважаемых родителей, а на евреев и другие национальные меньшинства. Считается, что немецкие семьи чаще всего воспитывали своих детей именно так, чем создали почву для мотивационных особенностей авторитарного синдрома личности, который в свою очередь был ответственен за возникновение фашизма в Германии.

**Возражения по поводу мотивационного анализа исторических событий.**

У этого типа мотивационного анализа коллективного явления было много противников. Они утверждают - иногда достаточно убедительно – что приписывать психологическую мотивацию историческим и социальным событиям в худшем случае абсурдно, в лучшем – ненужно и бесполезно. Иногда мотивационный анализ социальных событий действительно цикличен. Вот доказательство: обществу необходим определенный психотип, чтобы выжить, и родители воспитывают своих детей так, чтобы у тех были мотивы действовать согласно заказу общества. Немецкое общество требует порядка и дисциплины; соответственно, немецкие родители, должно быть, приучают детей к необходимости порядка и дисциплины. В США люди неуважительно относятся к представителям властей мужского пола. Соответственно, треугольник мать – сын – отец строится так, чтобы сыновья хотели принизить своих отцов.

Добавилось лишь что-нибудь к нашим знаниям этими утверждениями? Не является ли желание приписать «мотивы» событиям примитивным, анимистичным способом мышления, как мы отмечали в Главе 2? Почти также ребенок может утверждать, что яблоко упало с дерева, потому что «оно так захотело». Напрашивается вопрос, почему оно «захотело» сейчас, а не 10 минут назад? Почему фашизм возник в Германии в 30-е годы, а не раньше? Проблема определения мотивации, как ответа на запросы общества в том, что она не объясняет перемены. Мотивы становятся «объяснениями» тому, что случилось, и что не может быть объяснено ни чем другим.

Единственный способ выйти из этого замкнутого круга – найти независимый способ оценки так называемой коллективной мотивации. Тогда наблюдатели смогут проверить существовали ли те мотивы, которыми они объясняют социальные события. Они смогут показать, например, что некоторые мотивационные особенности авторитарного синдрома на самом деле были ярче в фашистской Германии, чем прежде или чем в других странах без фашистского режима. Изучение мотивов общества избегает кругообразного обвинения, только если мотивы измеряются,  и их вклад в события общества оценивается независимо от самих событий.

Некоторые ученые утверждают, что независимая оценка мотивации не нужна, хотя и может быть проведена. Большинство экономистов, политологов и историков смогли убедительно описать исторические события, не ссылаясь на человеческую мотивацию; в основном, они допускали простое желание преследовать личные цели, что вполне объясняло социальные события, с которыми они имели дело. Например, один социолог, изучающий возникновение фашизма, попросил психоаналитика Роберта Вэльдера (1960) объяснить, что мотивировало его развитие. Тот ответил, что вера в успех силовых методов во многом была обусловлена успехом прусского милитаризма при объединении Германии. К тому же, демократическими способами немцам не удалось справиться с проблемами инфляции и разобщенности 20-х годов. Другими словами, Вэльдер утверждал, что недавний опыт немецкого народа и простая мотивационная теория о преследовании людьми своих интересов вполне объясняет возникновение фашизма. Он продолжает: «Затем я был прерван хозяином дома, известным антропологом. Я сказал не то, что от меня ожидали. Как психоаналитик я должен был объяснить, как фашизм возник из немецкой традиции детского воспитания. Я ответил, что не вижу здесь никакой связи; на самом деле, мне казалось, что политическое мнение в детстве еще не определено. Эту точку зрения не приняли, и мне сказали, что немецкая мама даже держит своего ребенка не так, как мама из демократической страны» (Вэльдер,1960).

Многие разделяют мнение Вэльдера о том, что детская мотивация неуместна при объяснении сложных политических событий. Но она неуместна по некоторым причинам, которые следует рассмотреть далее. Она может быть неуместна потому, что мотивы, сформированные в детстве, менее важны в управлении поведением взрослых, нежели мотивы, возникающие в конкретных  исторических ситуациях, в которых взрослый человек находит себя. Таким образом, многие социологи, которые отрицают социальный анализ детства, вполне охотно принимают сходные анализы, основанные на современных мотивационных воздействиях. Экономист может утверждать, что определенным группам людей пришлось покинуть фермы и уехать в город из-за перенаселенности сельских районов. Они уехали, потому что ртов было слишком много, а еды слишком мало. Они уехали. Следовательно, их, должно быть, заставили захотеть этого. И хотя эта форма мотивационного анализа более популярна, чем детская, это просто движение по кругу. Полагают, что перенаселение – или недостаток еды – заставит людей хотеть переезжать. На самом деле, это не всегда так. Некоторые люди переезжают при этих условиях, другие – нет. Что важно, как и в изучении детских мотивов, так это -  точная оценка желания людей. Только тогда наблюдатель сможет предсказать, кто переедет, а кто – нет, когда не хватает пищи (см. МакКлелланд и Винтер, 1971).

Допустим, определенный анализ мотивации желателен и даже необходим, но просто спросить у людей, что они хотят – не самый простой способ узнать об их мотивах. Таким образом, один из аргументов Вэльдера про немцев подразумевал бы, что, если в Германии, скажем  в 1930 году, был бы проведен опрос общественного мнения, было бы возможно выяснить, что немцы хотели фашизм в той или иной форме. Детская мотивация может считаться неуместной, потому что понять действия человека можно просто спросив, что он хочет. Это факт, что опросы общественного мнения очень полезны в определении желаний, которые имеют важное социальное значение. Например, сейчас такие исследования проводятся постоянно для экономических прогнозов, потому что количество людей, которые сказали, что они хотят купить машину, в итоге предскажет, сколько машин будет продано в следующем году, – этот факт очень важен не только для автомобильной промышленности, но и для экономического планирования. Политики тоже научились следить за опросами общественных настроений и тенденций. Они смотрят, чего хотят их избиратели, пытаются включить это в свою программу и подготавливают выступление в свете этой информации.

Здесь важно различать, как описано в Главе 8, поведение связанное с потребностями и поведение, связанное с мотивами. Потребность – это немедленное ситуативное воздействие, которое вызывает одинаковое мотивационное намерение во всех людях, ей подверженных. Таким образом, ураган рождает желание искать убежища; оскорбление – желание отомстить; банкротство банка – снять деньги со счетов; сокращение цен вдвое – желание купить. Такие потребности создают намерения, которые могут быть включены в опросы общественного мнения, и они могут предсказать ближайшие события, но не могут предсказать будущее. Если рассматривать отдельных личностей, то потребности предполагают немедленный ответ, как если экспериментатор просит испытуемого снять свою куртку, но никакая потребность не сможет предсказать, носит ли обычно испытуемый куртку. Оценка мотивационного поведения важна для объяснения общих долгосрочных тенденций в поведении в различных ситуациях, – кто скорее останется в куртке, или кто скорее откажется от просьбы снять свою куртку.

По аналогии, нам следует ожидать, что коллективная мотивация лучше предсказывает долгосрочные социальные тенденции, чем то, что произойдет в определенном месте в определенное время. Мотивационные интересы стран и культур, так же как и мотивационные интересы отдельных личностей, должны предсказывать совокупность действий – скажем, число убийств за пятилетний период – нежели отдельные действия, такие как нарушение общественного порядка в Детройте. Чтобы проанализировать причины бесчинств в Детройте, лучше провести опрос общественного мнения, чтобы узнать, что люди этого района хотели в том определенном месте, в то определенное время.

**Оценка коллективных мотивов.**

Как мы уже видели, индивидуальная психология избежала обвинения в цикличности при проведении мотивационных анализов, не просто выводя мотивы из действий, но настаивая на независимой проверке этих выводов, изучая игру воображения или того, что происходит у человека в голове. Таким образом, на уровне личности, вывод, что у прилежного школьника должна быть высокая потребность в достижении, недостаточен. Напротив, мы должны рассмотреть его мысли и иллюзии и увидеть, насколько сильна в них тема достижения успеха. Только тогда мы можем утверждать, основываясь не только на факте учебы, что у человека сильная необходимость в достижении успеха, так как для серьезной учебы имеются разные мотивы – необходимость достижения успеха; общественное признание; преданность родителям, которые ожидают высоких учебных результатов. Но по самому действию нельзя сказать, что мотивировало его. Вопросы тоже ничего не дадут, потому что люди обычно отвечают так, как на данный момент удобно обществу. Напротив, необходимо попросить их рассказать несколько историй, которые могут иметь разнообразные мотивационные темы, и понять, что для них действительно важно. Это было объяснено в Главе 6.

Тот же способ доказательства может быть использован в оценке коллективных мотивов. Предполагать, что у немцев была сильная необходимость во власти из-за фашистского диктата, опять приведет к круговому доказательству. Было бы небезопасно и возможно обманчиво в опросе общественного мнения  спрашивать немецких лидеров или простой народ об их мотивах. Напротив, необходимо выяснить, что на уме у немцев, изучая их коллективное воображение, – как оно проявляется в популярных пьесах и романах, историях для детей или народных сказках.  Эта информация может быть раскодирована на три наиболее изученных индивидуальных мотива – а именно, Достижения, Принадлежности (Affilation) и Власти.

Поведение отдельных личностей, добивающихся успеха в этих мотивах, может подсказать, на что будет похожа нация, если ее коллективное воображение направлено на достижение успеха, принадлежность и власть.  Но, очевидно, мы не можем  перепрыгнуть от личностной психологии к коллективной без тщательной эмпирической проверки. На что же похожи страны с  большим интересом к принадлежности? Будут ли они лучше соблюдать права человека? Будут ли они менее враждебными по отношению к соседям? Будут ли они лучше развивать систему местного транспортного сообщения или телефонную связь? Будут ли они сильнее финансировать детские образовательные программы?

Проведенные эмпирические исследования дают ответы на подобные вопросы. Но прежде чем мы их рассмотрим, необходимо подчеркнуть, что термин «потребность» используется для описания мотивов на индивидуальном уровне, и может не подходить для коллективного уровня. Если в данной стране во многих детских историях проскальзывает тема достижения успеха, еще не совсем ясно, что это означает для страны. Это может означать, что в стране много личностей с повышенным интересом к достижению успеха, и, скорее всего,  детские истории пишут люди с высоким мотивом Достижения успеха. В этом смысле, мотив достижения успеха в рассказах отражает личности гибких и удачливых членов данного общества. Или это можно рассматривать не только как отражение мотивации личности, но и как показатель господствующей идеологии, которая в большей или в меньшей степени формирует общественное мышление. Таким образом,  мы можем полагать, что коллективные «потребности» имеют лишь косвенное отношение к распространению индивидуальных потребностей. Многие авторы, как мы заметим, продолжают использовать термин «потребность» для обозначения отношений между индивидуальными и коллективными мотивами, однако этим они не предполагают, что интересы одинаковы по значению или по влиянию на поведение на индивидуальном и коллективном уровне.

**Коллективный интерес к достижению успеха, предпринимательству и экономическому развитию.**

При изучении влияния мотивационных уровней на общество, лучше всего разработан подход, связывающий мотив достижения успеха со степенью экономического развития. Он исходит из  наблюдения за деятельностью людей с высокими показателями Достижения успеха. Как отмечается в Главе 7, они стремятся заниматься достаточно сложными заданиями, лучше разбираются в подобных заданиях, берут личную ответственность за работу, ждут результат в качестве выполненной работе – все с целью добиться лучшего. Похоже, что такие люди становятся хорошими предпринимателями, так как предпринимательская деятельность предполагает четкий просчет риска, использование обратной связи для увеличения дохода, новаторство для большей эффективности и так далее. Исходя из информации, представленной в Главе 7, становится ясно, что люди с высоким мотивом Достижения успеха становятся хорошими предпринимателями.

Логично предположить, что в странах, где коллективное мышление направлено на достижение успеха, должно быть много предпринимателей. Эта гипотеза была проверена исследованием народных сказок 39 дописьменных культур (Кулаков, процитирован МакКлелландом, 1961). Народные сказки похожи на воображаемые истории, написанные личностями с высокой п Достижения успеха. Они короткие; имеют зачин, основную часть и заключение; включают игру воображения; а также имеют преимущество устной передачи от поколения к поколению. Это означает, что, если общество сосредоточено главным образом на вопросе достижения успеха, это непременно находит свое отражение в народном творчестве. Единственный недостаток народных сказок – нестабильная структура, не такая как в рассказах, написанных отдельными людьми, следовательно, подразряды системы измерения не могут быть применены. Только несколько образов достижения успеха из 12 сказок для каждой страны были взяты во внимание. Затем, исходя из этнографических записей, было определено, сколько полностью занятых предпринимателей существовало в стране. Из 22 дописьменных культур, чьи сказки содержали больше половины образов достижения успеха, 74 процента имели хотя бы несколько полностью занятых предпринимателей, по сравнению с 35 процентами культур с уровнем образов достижения успеха меньше половины, разница существенна. Это чистейший случай подтверждения гипотезы, выведенной из индивидуального уровня и подтвержденной на коллективном уровне, путем сравнения измерения коллективной мотивации с показателем вида деятельности в обществе.

**Мотивационное объяснение развития и упадка древних цивилизаций**

Еще одно исследование продвинуло доказательство на шаг вперед: если коллективная мотивация достижения успеха ассоциируется с большим числом предпринимателей, то их бурная деятельность должна ассоциироваться с признаками экономического развития. Гипотеза впервые была проверена при исследовании тенденций мотива достижения успеха и стадий экономического развития в истории Древней Греции. Было выделено три периода в истории Греции – период развития, примерно с 900 по 475 гг. до н. э.; период наивысшего подъема, с 475 по 362 гг. до н. э.; и период упадка, с 362 по 100 гг. до н. э. Из каждого периода были выбраны для сравнения произведения литературы и исследованы на предмет п Достижения успеха. Отрывки сосредоточены на шести темах: отношение людей к богам, управление фермой или поместьем, публичные похороны, поэзия, эпиграммы и военные воодушевляющие речи. Например, в связи с последней темой, все случаи побуждения к битве в «Илиаде» Гомера относятся к раннему периоду, подобные речи Перикла, записанные Тицидидом, относятся к периоду наивысшего подъема, а речи Демосфена относятся к позднему периоду. Все отрывки, состоящие из 8.440 строк и более 80.000 слов, были перемешаны и рассматривались вслепую – в том смысле, что исследователь не знал, к какому периоду принадлежит данный отрывок -  для выявления п Достижения успеха (Берлю, 1956; МакКлелланд, 1958).

Историки согласны, что период с 475 по 362 гг. до н. э. был пиком коммерческого успеха Древней Греции, не считая период экономического роста при Александре позже; количественную поддержку это единодушное мнение получило благодаря составлению  карт тех районов, с которыми Древняя Греция торговала в 6, 5 и 4 веках до н. э. (Берлю, 1956). Эти карты можно было легко составить, так как Греция в основном экспортировала излишки вина и оливкового масла в глиняных кувшинах, которые потом опустошались и выбрасывались за ненадобностью. Археологи установили места, где были найдены остатки подобных кувшинов и определили век изготовления по отметкам на них. Определение расположения останков греческой утвари дает приблизительное представление о размере торгового рынка, который, как отмечают историки, в пятом веке пережил невероятный подъем. Диаграмма 11.1 схематически изображает средний уровень п Достижения успеха на 100 строчек текста в ранний, средний и поздний периоды. Заметьте, что п Достижения успеха был наибольшим до расширения торговли, значительно упала в период наивысшего экономического развития, таким образом, предвещая неизбежный экономический спад. Общая гипотеза подтверждает, что высокая п Достижения успеха предшествует экономическому росту, а низкий уровень коллективной п Достижения успеха предшествует экономическому спаду.

Диаграмма11.1. Средний уровень Достижения успеха, нанесенный между периодами развития, наивысшего подъема и упадка Афинской торговой цивилизации  по результатам расширения области торговли (по МакКлелланду, 1961).

Независимое подтверждение этих взаимоотношений было получено и другим способом. Как отмечается в Главе 7, Аронсон (1958) обнаружил, что люди с высокой п Достижения успеха чаще рисуют S-образные и диагональные линии, и реже машинальные волнистые или свободные линии. Опять по аналогии от индивидуального к общекультурному уровню было доказано, что вазы раннего периода греческой истории должны содержать больше S-образных и диагональных линий и меньше машинальных и свободных, чем вазы позднего периода. Осмотр 242 ваз периода роста, наивысшего подъема и упадка выявило тот же уровень упадка коллективной п Достижения успеха, что и исследование литературных текстов. Приблизительно на 65% ваз раннего периода  имеются больше половины S-образных и диагональных линий, по сравнению с 45% ваз периода наивысшего подъема и 15% ваз периода упадка (МакКлелланд, 1958). Иллюстрация 11.2 изображает вазу раннего периода с большим количеством S-образных и диагональных линий и меньшим машинальных и свободных, по сравнению с вазой позднего периода.

Впоследствии Дэвис (1969) расширил этот вид анализа, исследуя крах Минойской цивилизации на острове Крит, о которой не сохранилось никаких разборчивых письменных свидетельств. Он определил п Достижения успеха по трем образцам утвари, которые представляли три периода развития Минойской культуры. По этим признакам он опять обнаружил, что п Достижения успеха была значительно выше в ранний период  до начала строительства больших городов и дворцов в средний период (см. Таблицу 11.1).После землетрясения в 1640 г. до н. э. были некоторые перестройки, но после последующего извержения вулкана Тера в 1450 г. до н. э., из-за которого минойские порты были смыты приливной волной, цивилизация вошла в упадок. До этого историки полагали, что эти внешние факторы были причиной упадка Минойской цивилизации, но Дэвис доказал, что реальной причиной была потеря мотива достижения успеха или внутренней энергии для строительства и поддержания бурно развивающейся промышленной империи, так как природные катаклизмы, например, прилив, не прошедший вглубь острова,  не могли  прямо повлиять на города.

Таблица 11.1. Средние индексы п Достижения успеха  для трех периодов Минойской цивилизации на домашней утвари (по Девису, 1969)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период | Количество ваз | Средний индекс п Достижения успеха на домашней утвариa |
| Ранний (2600-1950 гг. до н. э.) | 37 | 5.2b |
| Период наивысшего подъема (1950-1650 гг. до н. э.)   Землетрясение (1650 г. до н. э.) | 67 | 3.1 |
| Поздний (1600-1400 гг. до н. э.)    Извержение вулкана Тера (1450г. до н. э.)    Крах Минойской цивилизации  | 24 | 2.7  |
| a S линии плюс диагонали минус волны или диагонали b Значительно выше, чем в другие периоды |  |  |

Что особенно интересно в этих находках, так это то, что изменения в коллективном интересе к достижению успеха предвосхищали подъем и упадок цивилизаций. Логично сделать вывод, что уровень интереса в достижении успеха был высок в период наивысшего подъема этих цивилизаций, иначе как объяснить их успешную деятельность – расширенную торговлю, постройку дворцов и городов, несколько веков спустя найденных археологами?  Но такое доказательство просто называет мотив, объясняющий тот или иной вид деятельности. Реальное измерение уровней мотива достижения  успеха показывает, что они были выше до периода наивысшего подъема, что объясняет бурную предпринимательскую активность, которая накапливала ресурсы для постройки дворцов и городов в период наивысшего подъема.

**Причины для потери мотивации достижения успеха и экономический упадок.**

Но почему падает мотив достижения успеха? Было выдвинуто два объяснения. МакКлелланд  (1961), используя знания, полученные при изучении поведения матерей, чьи сыновья имели высокую п Достижения успеха (см. Главу 7) доказал, что по мере того, как греческие торговцы накапливали капитал, в результате их предпринимательской деятельности они использовали эти ресурсы для содержания домашних рабов, которые присматривали за их детьми. Эти рабы, особенно педагоги, которые провожали детей в школу, были настолько доступны для заботы о детях, что, похоже, могли испортить детей и не добиться того успеха, которого добивались матери, чьи сыновья имели высокую п Достижения успеха.

МакКлелланд (1961/1976) выдвинул подобное доказательство при объяснении, почему Юг проиграл Гражданскую войну в США. Там также удачливые торговцы или промышленники, предположительно с высокой п Достижения успеха нанимали домашних рабов, которые вполне могли испортить “молодого хозяина”, преследуя собственные интересы и нарушая требования родителей о достижении успеха. Это означало, что последующие поколения Юга имели уровень Достижения успеха ниже чем на Севере, где не было домашних рабов, следовательно со временем Юг стал менее экономически развит чем Север. Большинство историков согласны, что это случилось во время Гражданской войны, и что одной из главных причин поражения Юга в войне был недостаток экономических ресурсов для продолжения войны.

К сожалению эта теория, хотя она и кажется логичной, так и не была подтверждена. Другое объяснение снижения уровня п Достижения успеха, которое следовало за процветанием, проще и исходит из модели Аткинсона о побуждающей тенденции достижения успеха как функции вероятности успеха и его стимулирующей  ценности (См. Таблицу 7.2). Согласно этой модели при увеличении вероятности успеха, при легких заданиях или уверенности в коммерческом успехе, уровень побуждения в достижении успеха падает. Эта модель создана для объяснения временной побуждающей ценности заданий, но можно предположить, если задания постоянно имели малую побуждающую ценность, уровень желаемой п Достижения успеха тоже будет падать. Этому предположению есть эмпирическое  подтверждение в исследовании Эндрюса (1967), в котором он обнаружил падение п  Достижения успеха у бизнесменов за три года беспроблемной работы. Сложно сказать, как исследования на индивидуальном уровне можно применить к коллективному, но  упрощенно можно предположить, что коллективные интересы также следуют модели Аткинса. Тогда можно доказать, что понимание процветания нации с точки зрения коммерческого успеха снижает коллективный интерес в достижении успеха, так же как и личный.

Для обоснования подобного утверждения необходимо систематическое исследование, которое показывало бы, что периоды процветания сопровождаются спадом коллективного интереса к  п Достижения успеха. В этой главе вы сможете найти случаи подобных отношений, также далее будет приведено исследование эффекта рентабельности компании на понижение п Достижения успеха. Но больше внимания следует уделить применению модели Аткинсона на коллективном уровне.

**Рост интереса к Достижению успеха и экономическое развитие  в Средние века.**

Объяснение подъема и упадка древних цивилизаций оказалось таким простым, а эмпирическое подтверждение таким шокирующим, что другие исследователи стали использовать мотивационное объяснение экономическому росту и в других эпохах. Возможно, уровень интереса в достижении успеха важен только на ранних стадиях развития общества. Может ли он объяснить такие сложные исторические события, как открытие торговых возможностей Нового мира после Испанского завоевания в 16 веке или промышленная революция в Англии в 19 веке? Могло ли путешествие Христофора Колумба означать высокий уровень достижения успеха в Испании в то время? Почему подобные путешествия не были организованы в то же время другими странами, например, Англией или Францией? Почему англичане предприняли такие путешествия позже? Был ли английский интерес к достижению успеха ниже, а потом увеличился? На такие вопросы можно ответить эмпирическим путем, используя новую методологию расшифровки художественной литературы на предмет мотивационного интереса.

Кортес (1960, в книге МакКлелланда, 1961) исследовал художественную испанскую литературу до, во время и после максимального расширения торговых отношений с Новым миром. Опять уровень п Достижения успеха измерялся большим объемом литературного материала: около 100.000 слов из 56 произведений разных авторов всех трех периодов. Как показывает Диаграмма 11.3 Он получил ту же зависимость, что и Берлю для Древней Греции: высокий уровень п Достижения успеха перед периодом быстрого расширения торговли с Новым миром упал незадолго до краха испанской экономической империи. Путешествия за новыми открытиями были организованы страной с высоким уровнем п Достижения успеха, она заряжала энергией для поиска новых экономических преимуществ Нового мира. И опять процветание - возможно,  накопление золота – понизило последующий уровень  п Достижения успеха.

Чтобы выявить мотивационные факторы, лежащие в основе экономического роста в Англии, Бредберн и Берлю (1961) исследовали огромный объем литературного материала, принадлежащего семи разным эпохам,  с 1400 по 1830 год . Они расшифровали 150 страниц сравниваемого текста, принадлежащего сорока или пятидесяти авторам каждого периода, по полвека каждый. Их цель была найти отрывки, схожие по форме и функции, на протяжении всего изучаемого периода. Итак, они рассмотрели отрывки из пьес (около 2.240 строчек для каждого периода), дневники морских путешествий (около 2.500 строчек для каждого периода) и уличные баллады (около 1.308 строчек для каждого периода). Они выбрали уличные баллады для демонстрации мыслей и чувств простых людей, которые слушали их на улицах, а дневники морских путешествий и пьесы для демонстрации мыслей более образованного класса. Как и в случае с Древней Грецией объем образов достижения успеха на сто строчек всех трех видов материала в среднем равнялся общему показателю п Достижения успеха данного периода.

Диаграмма 11.3 Средний уровень п Достижения успеха в литературе между этапами экономического развития, наивысшего подъема и упадка в Испании с 1200 по 1700 (по МакКлелланду, 1961).

Изучение  увеличение ввоза угля в Лондон позволило приблизительно определить уровень экономической активности в Англии. Выяснить временной ряд, отражающий примерные количественные изменения в уровне расширения английской экономики было сложно, но Бредберн и Берлю обнаружили, что отчеты об импорте угля в Лондон были лучшими непрерывными данными, по которым  можно было судить, сколько топлива необходимо расширяющейся экономике в тот или иной период. Когда уголь впервые стал доступен, он был важен не только как  домашнее топливо, но и использовался как приправа к мясу, при стирке, пивоварении и окраске тканей – т. е. был источником всего развития экономики Англии. Количество импортируемого угля постоянно увеличивалось от раннего периода к позднему, и чем выше был уровень импорта, тем  больше был рост в последующий период.

 Исследователи хотели узнать, было ли увеличение больше  или меньше, чем можно было ожидать, исходя из уровня экономической деятельности в предыдущие этапы. Они использовали формулу линейной регрессии, чтобы предсказать увеличение по сравнению с  предыдущим этапом, а затем проверяли, было ли реальное увеличение больше или меньше, чем ожидалось в среднем. Так как этот статистический метод оценки степени роста используется в этой главе постоянно, важно его понять. Аналогичный пример поможет разъяснить этот вопрос. Обычно расчет предполагаемой оценки студента колледжа производится на базе результатов теста на проверку умственных способностей. Обычно более способные к учебе получают лучшие оценки. Исходя из этой зависимости, можно сказать, что конкретный студент, Сьюзан, с ее способностями может получить пять. Если она получит четыре, мы скажем, что она учится ниже своих способностей.  Она хорошо справилась, но не настолько хорошо, как предполагают ее способности. Таким же образом Бредберн и Берлю оценивали, насколько уровень экономической прибыли данного периода выше или ниже своих возможностей по сравнению с начальным уровнем,  давая общую зависимость между уровнем экономической активности в начале периода (аналогично способностям) и последующей прибылью (аналог полученной оценки).

Как показано на Диаграмме 11.4, согласно этим измерениям, увеличение импорта угля превысило ожидания в ранний период (перевыполнение плана),  затем значительно упало (занижение возможностей)  и, наконец, резко повысилось к концу 18 века. Уровни п Достижения успеха, также показанные на Диаграмме 11.4, ведут себя так, как если бы влияли на последующие степени экономического роста. Они высоки в 16 веке, предшествуя первый быстрый экономический рост; затем они спадают, предвосхищая упадок в экономическом росте; и, наконец, опять резко поднимаются,  прогнозируя увеличение экономической активности в Англии перед Промышленной революцией в конце 18 века.

Более того, в Англии уровень п Достижения успеха раннего этапа (1400 -1550) ниже, чем в более поздний этап (1550 -1600), тогда как в Испании в тот же период уровень п Достижения успеха резко упал (Диаграмма 11.3). Таким образом, сравнение уровней п Достижения успеха двух стран в период с 1400 по 1600 предсказывает, что в ранний период исследовательские торговые путешествия устраивались Испанией чаще, чем Англией, а в поздний период наоборот. И это действительно так. Подтверждение тому – путешествия из Испании в Южную Америку в начале семнадцатого века и путешествия из Англии в Северную Америку в начале шестнадцатого века.

Полученные сведения об Англии в Диаграмме 11.4 отличаются от данных о Греции и Испании, тем, что там было две волны высокого уровня Достижения успеха, за которыми следовали рост и падение уровня экономического развития. Экономические историки выделяют, что улучшение британской экономики в начале 19 века требовало много конкретных изменений, таких как улучшение сельского хозяйства введением севооборота; огораживание земель, позволяющее увеличить поголовье овец; развитие загородного транспортного сообщения; развитие кредита; увеличение доступного капитала; и развитие системы образования для подготовки рабочих, необходимых в промышленности. Диаграмма 11.4 предполагает, что повышенный уровень мотивации в достижении успеха по всей стране побудил отдельных личностей производить данные изменения в разных секторах экономики. Другими словами, измерение мотива подводит нас ближе к ответу на последний вопрос: почему произошли все эти изменения. Они были средством улучшения функционирования общества и были созданы для удовлетворения повышенного коллективного интереса к улучшению.

Диаграмма 11.4. Средние уровни п Достижения успеха по образцам английской литературы (1500-1800) в сравнении с ускорением и замедлением темпа английского экономического роста, измеряемые импортом угля в Лондон (данные Брадберна и Берлю, 1961).

.

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

Как коллективные интересы достижения успеха предсказывают уровни экономического развития современных стран.

На этом мы закончим рассмотрение исторических изменений в уровнях экономического развития. Как насчет современных стран? Могут ли изменения в их уровнях развития быть предсказаны уровнями коллективного интереса в достижении успеха? Чтобы проверить такую возможность, необходимо найти такой вид художественной литературы, который бы давал сравнительную информацию о странах с разным уровнем модернизации, индустриализации, религиозной принадлежности и  т. д. Были выбраны детские рассказы средней школы, так как в зависимости от страны можно было сравнить их цель, длину, образность и то, на сколько на них влияли исторические события временного значения. Их можно сравнить с народными сказками, которые использовались в изучении дописьменных цивилизаций, в том смысле, что они представляли собой устную традицию формирования органами образования культурных тем, общепризнанных для детского чтения. Но хотя учебники разных стран могут включать один и тот же сюжет, например, басня Эзопа «Лиса и Ворон», он интерпретируется так, чтобы подчеркнуть либо достижение успеха, либо власть. В Таблице 11.2 рассмотрим, к примеру, две версии известной сказки о зайце и черепахе. Сюжет один и тот же, но в португальском варианте черепаха начинает с того, что хочет пробежать лучше, чем заяц (п Достижения успеха). В английском варианте, заяц хвастается своим мастерством (п Власти) и высмеивает черепаху.

|  |
| --- |
| Таблица 11.2Альтернативные версии истории о черепахе и зайце |
| Однажды черепаха сказала зайцу: «Послушайте, мадам, а спорим, что я быстрее a добегу до ежевичных кустов.» Заяц ответил, «Послушайте, мистер, у вас что не все дома….»                                                                                     (Португалия) |
| Однажды заяц высмеял черепаху за ее медлительность и похвастался b своей быстротой. Черепаха, засмеявшись, сказала, «Попробуем устроить гонку. Я пробегу с тобой пять миль. Лиса будет судьей..»                                                                                       (Англия) |
|  a Оценено как образ достижения успеха   b Оценено как образ власти  |

Во многих странах органы образования очень внимательно относятся к тому, чтобы дети в школах читали только то, что считается правильным и стоящим. Но то, что органы образования считают правильным для детского чтения, вполне может отражать преобладающие мотивационные идеи в этой стране. По крайней мере, это предположение было сделано при рассмотрении детских сказок из 23 стран в 1925 и из 39 стран в 1950 году на предмет п Достижения успеха, п Власти и п Принадлежности (МакКлелланд, 1961). В любом случае 21 история была выбрана наугад как минимум из трех хрестоматий для  второго, третьего и четвертого классов.

МакКлелланд (1961) использовал данные потребляемой электроэнергии в кВатт/часах для измерения уровня экономического развития, так как данные национального дохода не были доступны в тот ранний период, и не существовало сравнительных данных. Преимущество данных потребления электроэнергии состоит в том, что они различны в разных странах, являются важным компонентом в любом виде экономической деятельности и коррелируют с данными о национальном доходе. Чтобы получить оценку того, развивается ли экономика быстрее или медленнее ожидаемого, необходимо соотнести уровень потребления электроэнергии в течение одного периода с увеличением в следующем периоде во всех странах, и полученное уравнение регрессии использовалось, чтобы предсказать, получала ли эта страна больше или меньше ожидаемой прибыли по сравнению со средним показателем во всех странах.

Таблица 11.3 суммирует взаимозависимость между коллективной п Достижения успеха в течение двух разных периодов и коллективными уровнями экономического развития. Во-первых, уровни п Достижения успеха в детских хрестоматиях значительно коррелируют с уровнем экономического развития, измеряемым относительным увеличением потребления электроэнергии на душу населения между 1929 и 1950 годами, но не с увеличением потребления электроэнергии более позднего периода (с 1952 по 1958). Более того, когда в 1950 были проанализированы сказки большего числа стран на предмет п Достижения успеха, получившийся уровень коллективного мотива достижения успеха предсказал увеличение потребляемой электроэнергии между 1952 и 1958 или между 1950 и 1967 годами, но не раньше (с 1929 по 1950). В обоих случаях высокие уровни п Достижения успеха предшествовал быстрому экономическому развитию. И уровень п  Достижения успеха в 1950-м году не был результатом быстрого экономического роста ранее (с 1929 по1950-й), то есть уровни п  Достижения успеха не поднялись в ответ на большие экономические возможности, как часто полагают экономисты (Папанек, 1962).

Более конкретная иллюстрация этой взаимозависимости представлена в Таблице 11.4. Отмечено, что во многих странах с высокой п Достижения успеха в 1950-м году, например, в Турции, Греции и Советском союзе наблюдается увеличение уровня потребления электроэнергии выше предполагаемого, тогда как, в многих странах с низким уровнем  п Достижения успеха, например, в Уругвае, Бельгии и в Швейцарии, наблюдается уровень экономического развития ниже предполагаемого. Ситуация в Швейцарии подчеркивает тот факт, что мы предсказываем уровни увеличения в экономической деятельности, а не уровни экономической активности. Швейцария – богатая страна с высоким уровнем экономической активности, но в ней наблюдается медленный уровень прибыли по сравнению с другими странами с тем же высоким уровнем, например, США. Время подготовки между уровнем мотивации достижения успеха в 1950 и последующим ростом очень мало – конечно, по сравнению с двухсотлетним  временем подготовки в Древней Греции   -, что мы должны предположить, что этот эффект не имеет места при обучении детей, вырастающих в активных предпринимателей, быть более ориентированными на достижение успеха. (см. Главу 7.)

|  |
| --- |
| Таблица 11.3Корреляция между национальными уровнями п Достижения успеха  и увеличением потребления электроэнергии в киловатт/час (по МакКлелланду, 1961/1976) |
|  | п Достижения успеха (1925) | п Достижения успеха (1950) | Увеличение в квт/ч на душу населения (1929-1950) | Увеличение доли древесного топлива в квт/ч (1952-1958) | Увеличение доли древесного топлива в квт/ч(1950-1967) |
| п Достижения успеха (1925): N = 22 | \_\_\_ | .  26 |  . 53 \*\* | . 10 |  |
| п Достижения успеха (1950): N = 39 |  | \_\_\_ | / 03 | . 43 \*\* | . 39 \* (N =40) |
| Увеличение доли древесного топлива в квт/ч (1929-1950) |  |  | \_\_\_\_ | . 13 |  |
| Увеличение доли древесного топлива в квт/ч (1952-1958) |  |  |  |  \_\_\_ |  |
| \*p < . 05.\*\* p < . 01. |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| Таблица 11.4.Коэффициент увеличения выработки электричества (1952-1958) и национальных уровней п Достижения успеха в 1950 (по МакКлелланду, 1961) |
| Отклонения от ожидаемого коэффициента роста в стандартных единицах измерения |
| Национальные уровни п Достижения успеха (1950) | Страна | Выше ожидаемого | Национальные уровни п Достижения успеха (1950) | Страна | Ниже ожидаемого |
| Высокая п Достижения успеха | 3.62 | Турция | +1,38 |  |  |
| 2.71 | Индия | +1,12 |  |  |  |
| 2.38 | Австралия | +0,42 |  |  |  |
| 2.33 | Израиль | +1,18 |  |  |  |
| 2.33 | Испания | +0,01 |  |  |  |
| 2.29 | Пакистан | +2,75 |  |  |  |
| 2.29 | Греция | +1,18 | 3,38 | Аргентина | -0,56 |
| 2.29 | Канада | +0,06 | 2,71 | Ливан | -0,67 |
| 2.24 | Болгария | +1,37 | 2,38 | Франция | -0,24 |
| 2.24 | США | +0,47 | 2,33 | ЮАР | -0,06 |
| 2.14 | Западная Германия | +0,53 | 2,29 | Ирландия | -0,41 |
| 2.10 | СССР | +1,62 | 2,14 | Тунис | -1,87 |
| 2.10 | Португалия | +0,76 | 2,10 | Сирия | -0,25 |
| Низкая п Достижения успеха | 1.95 | Ирак | +0,29 | 2,05 | Новая Зеландия | -0,29 |
| 1.86 | Австрия | +0,38 | 1,86 | Уругвай | -0,75 |  |
| 1.67 | Велико-Британия | +0,17 | 1,81 | Венгрия | -0,62 |  |
| 1.57 | Мексика | +0,12 | 1,71 | Норвегия | -0,77 |  |
| 0.86 | Польша | +1,26 | 1,62 | Швеция | -0,64 |  |
| Корреляция уровня п Достижения успеха (1950) Х Отклонения от ожидаемого коэффициента роста =  .43, p <  .01 | 1,52 | Финляндия | -0,08 |  |  |  |
| 1,48 | Нидерланды | -0,15 |  |  |  |  |
| 1,33 | Италия | -0,57 |  |  |  |  |
| 1,29 | Япония | -0,04 |  |  |  |  |
| 1,20 | Швейцария | -1,92 |  |  |  |  |
| 1,19 | Чили | -1,81 |  |  |  |  |
| 1,05 | Дания | -0,89 |  |  |  |  |
| 0,57 | Алжир | -0,83 |  |  |  |  |
| 0,43 | Бельгия | -1,65 |  |  |  |  |

Другие факторы, влияющие на зависимость между уровнями п Достижения успеха и уровнями экономического развития.

Возможно ли, чтобы уровни коллективной п Достижения успеха просто отражали другую социальную характеристику, которая действительно ответственна за ускорение экономического развития? Например, могут ли они отражать образовательный уровень рабочей силы, которая, в свою очередь, влияет на быстрый экономический рост? Возможно, более образованная часть населения лучше понимает важность улучшения стандартов жизни всех людей экономическими способами. Саусвуд (1969) провел расширенное исследование этих возможностей. Он получил информацию для каждой страны по таким структурным величинам как профессиональное расслоение, распространенность среднего образования, численность населения, членство в профсоюзах, плюрализм политических партий, политическое волнение и грамотность. Он привел все эти величины в соотношение с уровнями п Достижения успеха, уровнями экономического роста, а также политической нестабильностью, величиной, наиболее его интересующей.

Не одна другая рассмотренная национальная характеристика не может объяснить зависимость между уровнем коллективной п Достижения успеха и уровнем экономического развития. К примеру, рассмотрим влияние образовательного уровня. Процентное содержание выпускников средней школы в стране в 1955-м году не соотносится ни с уровнем экономического развития с 1952-го по 1958-й год (r= -.09), ни с уровнем Достижения успеха в 1950-м (r =-.22). Если разделить страны по процентному содержанию выпускников средних школ выше или ниже среднего, уровень коллективной п Достижения успеха значительно соотносится с экономическим развитием в  странах, как с хорошим, так и с плохим уровнем образования.

Однако вложение средств в систему образования ускоряет экономическое развитие если уровни коллективной п Достижения успеха высоки. МакКлелланд (1966) выяснил, что, когда вложение средств в высшее образование было высоким по сравнению с уровнем экономики в стране в 1950-м году, многие страны с высоким уровнем п Достижения успеха развивались быстрее, но в странах с низким уровнем п Достижения успеха этого не происходило. Это важно, потому что многие политики утверждают, что вложение средств в образование ускоряет экономическое развитие, потому что необходимо больше знаний для строительства технологически продвинутого индустриального общества. Но данные показывают, что простое повышение уровня знаний населения не ведет к автоматическому экономическому росту: уровень мотивации в достижении успеха должен быть высоким, чтобы с большей пользой использовать эти знания. В Главе 13 показано, как, на индивидуальном уровне, больший вклад сил в выполнение задания зависит от уровня мотивации. Простое совершенствование умений не ведет к лучшему исполнению задания, если только мотивация для этого исполнения невысока. Те же принципы действуют при рассмотрении экономической производительности стран.

Или рассмотрим случай с дискриминацией групп. По данным Саусвуда (1969) уровень дискриминации национальных меньшинств в 1965-ом значительно соотносится с уровнем экономического роста между 1952-м и 1958-м годами  (к = -.38; p <.05) и с низким уровнем п Достижения успеха в 1950-м (r = -.20). Возможно, дискриминация против меньшинств побудила их заняться бизнесом и повысила уровень п Достижения успеха, который увеличил уровень экономического развития? На первый взгляд эта гипотеза кажется логичной, потому что многие преследуемые меньшинства, такие как евреи и квакеры на западе, члены индусской секты джайна и  марварис в Индии или гураги в Эфиопии были удачливы в бизнесе. Хаген (1962) доказал, что потеря их статуса заставляет эти меньшинства пытаться обрести прежнее уважение единственным способом, доступным им, а именно, повышенной предпринимательской активностью.

Но у этой гипотезы есть две проблемы. Во – первых, нет систематического доказательства, что дискриминируемые меньшинства борются против дискриминации. Как отметил Вебер (1904/1930), католики в Англии были преследуемым меньшинством, но они не стали более успешными в бизнесе, и таких примеров столько же, сколько и примеров борьбы с дискриминацией. Во-вторых, сложно сказать является ли мотив достижения успеха причиной или результатом групповой дискриминации. Конечно, есть достаточно доказательств тому, что меньшинства, удачливые в бизнесе, преследуются из-за того, что считается, что они обогащаются за счет других. МакКлелланд (1961) отмечает, что Гермес, мифический образ афинского предпринимателя, изображается хитрым и бесчестным, именно так, как представляла предпринимателя афинская аристократия. С тех пор именно так представляют удачливого в бизнесе представителя меньшинств, будь то еврей на западе или Ибо в Нигерии (см. ЛеВайн,1966).

Единственный систематический способ удостовериться, что отношение между п Достижения успеха и экономическим ростом не случайный продукт его связи с другими величинами – включить все величины, которые предсказывают экономический рост, в сложное уравнение регрессии и посмотреть, на сколько п Достижения успеха способствует объяснению уровней экономического развития при удалении влияния остальных переменных. То есть, все факторы, такие как, групповая дискриминация, которые очень важны в связи с уровнем развития, включаются в уравнение вместе с коллективными уровнями п Достижения успеха, чтобы посмотреть, какой фактор предсказывает уровень развития, и какой фактор продолжает ассоциироваться с уровнем развития, когда влияние остальных факторов неполное или контролируемое. Совершив данную процедуру, Саусвуд установил, что переменная величина п Достижения успеха оказывается важной по сравнению с другими факторами в предсказании уровня экономического развития и продолжает способствовать колебаниям в уровнях развития после того, как влияние других величин удаляется (МакКлелланд, 1961, 1976).

**Уровни мотива достижения успеха и политический протест.**

Высокий уровень п Достижения успеха не всегда приводит к гладкому экономическому росту. Он может иметь своим результатом насилие. Саусвуд (1969) доказал, что высокий уровень п Достижения успеха вместе со слабыми возможностями вызывают разочарование, злость и политический протест. Как показано на Диаграмме 11.5 это формирует зависимость между уровнем п Достижения успеха и междоусобной войной только в странах с низкой обучаемостью в средней школе. Чем выше стремление к достижению успеха в этих странах, тем ярче выражено насилие, скорее всего у молодых людей с большими стремлениями нет возможности продвижения из-за недостатка  образования. Напротив, в странах с высокой обучаемостью нет никакой зависимости между уровнем коллективной п Достижения успеха и насилием. Политические волнения, то есть беспорядки (количество забастовок, правительственных кризисов, демонстраций) также связаны с уровнями коллективной п Достижения успеха. Среди стран с высоким уровнем образования, чем выше уровень п Достижения успеха в 1950-м, тем меньше количество беспорядков (к = - . 23). В странах с низким уровнем образования, чем выше уровень п  Достижения успеха в 1950-м, тем больше количество беспорядков (к = - . 46; p<  . 05).

Диаграмма 11.5. Взаимоотношение между внутренними войнами и коллективными уровнями п Достижения успеха (1950) среди стран с низким уровнем среднего образования (данные Саусвуда, 1969).

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

МакКлелланд (1975) также обнаружил существенную связь между уровнями п Достижения успеха и яростными протестами в истории Соединенных Штатов. Меры протеста включали забастовки, волнения и демонстрации по поводу недостатка рабочих мест или дискриминации групповых меньшинств. В те десятилетия американской истории, когда уровень п Достижения успеха был высок, уровень неистового экономического протеста тоже был высок и наоборот. Сильное желание продвигаться вперед, преодолевая препятствия, приводит к неистовому протесту. Замечено, если какое-нибудь меньшинство с высоким уровнем п Достижения успеха, продвигаются вперед быстрее, это может привести к их дискриминации. Судьба племени Ибо в Нигерии хорошо иллюстрирует этот пример. ЛеВайн (1966) показал, что мальчики из племени Ибо думали о достижении успеха больше, чем мальчики из племени Хауса-Фулани, основного племени на территории северной Нигерии. Жители племени Йоруба, другого крупного племени Нигерии, имели средний уровень мотивации достижения успеха. Племя Йоруба было более цивилизованным из-за ранних контактов с Западом, например, в 1920-х годах из двенадцати докторов в стране четверо были европейцы, восемь – из племени Йоруба и ни одного из племен Ибо или Хауса-Фулани. К 1930-м годам 49 или 33% врачей принадлежали племени Ибо, 76 или 48% - были из племени Йоруба и 1 и только 1% из племени Хауса-Фулани. Многие свидетельствуют, что жители племени Ибо с чрезвычайной скоростью преуспели во всех сферах жизни в Нигерии от университетских профессоров до поэтов и писателей. ЛеВайн (1966) комментирует: «Жители племени Ибо не только стали основной частью современной профессиональной правящей элиты Нигерии, но и предприниматели Ибо, которые рассредоточились по всей стране, тоже получили свою долю успеха. У племени Ибо сложилась репутация людей, готовых взяться за любую работу, даже самую низкую, и работать упорно, жить экономно и накапливать ресурсы до тех пор, пока они не станут богатыми.» Жители племени Ибо преследовались и убивались, особенно в частях страны, принадлежащих племени Хауса-Фулани; они протестовали против дискриминации и в конце концов взбунтовались, почувствовав себя в тупике. В итоге, они отделились от страны, пытаясь создать независимое государство Биафра, но были подавлены центральным правительством Нигерии. Их драматическая история иллюстрирует динамические отношения между уровнями п Достижения успеха, экономическим ростом, дискриминацией и неистовым протестом.

**Коллективный интерес к принадлежности и гражданским правам**

Общественные характеристики, которые ассоциируются с коллективным уровнем п Принадлежности, еще не хорошо изучены, но те данные, которые имеются, важны для понимания того, как личности с высоким уровнем п Принадлежности ведут себя. В Таблице 11.5 представлены основные культурные характеристики, связанные с высоким интересом принадлежности, выражены в народных сказках. В подобных сообществах редко встречается избиение жен, нет детоубийства, дочери стремятся жить ближе к родителям, дети более послушны, взрослые часто помогают друг другу. Короче говоря, общества, заинтересованные в принадлежности, проявляют больше любви к людям или уважения к так называемым гражданским правам.

Анализ соотносительных понятий уровней национальной п Принадлежности в детских сказках привело к тем же выводам. В странах с высоким интересом к принадлежности обычно низкий уровень психогенных смертей: убийств, самоубийств, язв, цирроза печени и гипертонии. Барретт и Франк (1970) соотнесли количество п Принадлежности в детских хрестоматиях с уровнем смертности от этих причин в 1925-м и 1950-м годах. В девяти из десяти случаев сравнения с отставанием во времени (п Принадлежности одного периода и уровень смертности следующего) соотношение, хотя и небольшое, было отрицательным, то есть высокий уровень п Принадлежности предсказывает меньший уровень насилия и ухудшения отношений между людьми, что увеличивает уровень психогенной смертности.

МакКлелланд (1961) также обнаружил, что уровни п Принадлежности связаны с большим желанием иметь детей. Прямым доказательством этого вывода он считает тот факт, что в странах, изученных в 1950-м, уровень коллективной п Принадлежности ассоциировался с уровнем рождаемости (r = .41; p<.05). Люди с большим интересом к принадлежности обычно имеют больше детей. Однако  в странах, исследованных в 1925-м году  зависимость была обратной: люди с большим интересом к принадлежности имели меньше детей. Он объяснял этот сдвиг тем, что детская смертность была решающей величиной, влияющей на уровень рождаемости, в 1925, но не в 1950. В ранний период  в странах с высоким уровнем рождаемости был также и высокий уровень детской смертности, но в 1950 общественные здравоохранительные организации сократили уровень детской смертности повсеместно. В 1925 страны с высокой п Принадлежности имели низкий уровень смертности и низкий уровень рождаемости, то есть у них было меньше детей и они больше о них заботились. К 1950, когда детская смертность перестала быть проблемой, люди, заинтересованные в принадлежности, смогли выражать свою заботу о детях напрямую, заводя больше детей.

|  |
| --- |
| Таблица 11.5Межкультурные понятия, соотносимые с п Принадлежности в народных сказках (по данным МакКлелланда, Дэвиса, Калина и Ваннера, 1972) |
| Культурные характеристики | к с коллективной п Принадлежности | N |
| Битье жен | -  .50\* | 17 |
| Детоубийство | - .50\* | 21 |
| Проживание дочерей вдали от дома | - .61\*\* | 14 |
| Частота послушания детей | .33\* | 31 |
| Зависимость от помощи других | .34\* | 36 |
| \*p < . 05.\*\*p < . 01. |  |  |

Высокий уровень коллективного интереса к принадлежности стал действовать как защита прав личности от правительственного насилия. В своей книге “Преуспевающее общество” МакКлелланд (1961) обнаружил, что беспощадные тоталитарные режимы почти всегда отмечены высоким коллективным уровнем п Власти и низким уровнем п Принадлежности. Эта зависимость представлена в немецких хрестоматиях в 1925 году, перед возвышением Гитлера; в Японии – перед установлением военной диктатуры в 1930–х; в России – во время эпохи Сталина; и в Испании и в 1925 и в 1950, когда диктатор Франко был на пути к власти или уже был у власти. Из 12 тоталитарных режимов 92% имели данный мотивационный характер, по сравнению с 18% рассмотренных стран не с диктаторским режимом.

Теперь известны и данные о Китае, и они следуют той же модели. В 1925 в детских хрестоматиях наблюдался высокий уровень п Власти (отклонение на 1.50 больше среднего для других стран) и низкий уровень п Принадлежности  (отклонение на 2.01 ниже среднего для других стран), эти данные не противоречат общепринятому мнению, что страна в тот момент находилась под контролем военной диктатуры. К 1955, после захвата Коммунистами власти, в китайских хрестоматиях наблюдался наивысший уровень  п Власти, чем в любой другой стране (отклонение на 3.27 больше среднего), а уровень п Принадлежности был по-прежнему ниже всего в мире (отклонение на 0. 55 ниже среднего).Эти данные означают то, с чем согласятся все аналитики, а именно, то, что китайский коммунистический тоталитаризм 1950-х годов был сильнее и жестче, чем предыдущая военная диктатура.

Полученные данные имеют теоретический смысл, опираясь на соотносительные понятия п Власти и п Принадлежности на индивидуальном уровне. Как объяснено в Главе 8, личности с высокой п Власти хотят быть важными и добиваться своего. Сильный мотив власти может, однако, сдерживаться высоким мотивом принадлежности, который ведет к заботе о благосостоянии других,  что должно предотвратить  правительства от угнетения отдельных личностей. Если нет высокого уровня принадлежности, правительство может быть жестоким и действовать по-своему. В странах с уровнем п Власти большим, чем п Принадлежности, например, в Иране, детские хрестоматии в 1950 – х годах выражают политическую нестабильность и в них много смертей от домашнего насилия (Фейерабенд и Фейерабенд, 1966). Наоборот, в странах с демократическим правлением, например, в Великобритании в 1925 или в 1950 или в США в 1950, был высокий уровень и п Власти и п Принадлежности. Желание навязать свою волю в этих странах сдерживалось заботой о благосостоянии других. Хотя мало социологов готовы положиться на такие указания на уровни коллективной мотивации, в художественной литературе высокий уровень п Принадлежности с большой вероятность может предсказать, что гражданские права жителей будут защищены от правительственного гнета.

**Коллективный интерес к власти**

**Паттерн имперского мотива власти и создание империй**

Личности с имперским профилем мотива власти (уровень п Власти выше, чем уровень п Принадлежности и высокий показатель Торможения Деятельности (Activity Inhibition, один из показателей структуры мотива достижения)) становятся удачливыми руководителями и основателями империи (см. Главу 8). Так что не лишне исследовать, являются ли страны с таким мотивационным профилем лучше организованными империями или обладают тем, что политологи и социологи называют большей “системной способностью.” То есть, правительства различаются по тому, как они изымают ресурсы своих граждан и на сколько успешно они используют личности или общественные группы в интересах общества или внешних угроз.

МакКлелланд (1975) выбрал два способа измерения государственной системной способности: процентное содержание частных трат в валовом национальном продукте (ВНП) и процентное содержание ВНП , предусмотренного на оборону. Таблица 11.6 показывает, пропорциональные размеры этих затрат в разных странах, которые классифицируются по выраженности имперского паттерна или сочетанию других мотивов. Все страны с имперским паттерном выделяли больший процент в ВНП на содержание правительства, по сравнению с половиной стран с другими мотивационными моделями. Эта разница статистически важна. Страны с имперским паттерном тратили в среднем 5% от ВНП на оборону, по сравнению с 3,5%, которые тратят остальные страны. Короче говоря, как и ожидалось, страны с имперским паттерном развивают лучшую системную способность, собирая больше налогов и вкладывая их в оборону. МакКлелланд (1975) считает, что это свойственно таким обширным  и хорошо организованным нациям, как великая Римская Империя, созданная в первые века после Рождества Христова.

**Последствия имперского паттерна для здоровья общества**

Так как личности с имперским паттерном часто подвержены сердечно-сосудистым заболеваниям (Глава 8), не лишне исследовать насколько выше в странах с подобным мотивационным профилем уровень смертности по этой причине. Результаты суммированы в Таблице 11.7. Опять прогноз индивидуального уровня подтвердился на коллективном уровне. Страны с высоким уровнем п  Власти и высоким уровнем запрета имеют наивысший средний уровень смертности от сердечных заболеваний и гипертонии – намного выше, чем в странах с низким уровнем смертности от гипертонии и в странах с низким уровнем п Власти и с высоким уровнем Запрета Деятельности. В последнем случае оказывается, что хороший самоконтроль приводит к более упорядоченной жизни, что защищает от сердечных приступов при условии, что уровень п Власти тоже низкий. Среднее число каждого сектора нужно сравнить с классификацией для личности, представленной в Диаграмме 8.10. Там также у личностей с низким уровнем п Власти наблюдается низкий уровень диастолического давления, то есть они меньше подвержены смерти от сердечно-сосудистых заболеваний.

Высокий уровень п Власти и низкий уровень запрета на индивидуальном уровне ассоциируется с алкоголизмом (см. Диаграмму 8.7). МакКлелланд, Дэвис, Калин и Ваннер (1972) обнаружили подобные отношения на общекультурном уровне, изучив данные об алкоголизме в странах, которые были классифицированы по высокому или низкому уровню п Власти и Запрета Деятельности по данным из народных сказок. Как показано в Диаграмме 11.6, процент алкоголиков выше в странах с высоким коллективным мотивом власти и с низким уровнем Запрета Деятельности. В странах с высоким уровнем п Власти и высоким уровнем Запрета Деятельности реже всего встречаются алкоголики, что также подтверждается на индивидуальном уровне.

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

Диаграмма11.6. Процентное содержание обществ   с высоким уровнем алкоголизма как функций измерения п Власти и Запрета в народных сказках (по МакКлелланду, Дэвису, Калину и Ваннеру, 1972)

Подобные исследования напоминают нам о первых социопсихологах, которые говорили о “групповом мышлении”, как будто страна или группа людей имели свое собственное мышление, которое приводило к групповым действиям. Конечно, уровни мотивов, проанализированные в групповых произведениях – современных стран или дописьменных культур ассоциируются  с результатами, очень похожими на действия, которые ассоциируются с подобной расстановкой мотивов, проанализированных на индивидуальном уровне. Эти параллели настолько близки, что позволяют сделать вывод, что оценка коллективной мотивации открывает мотивационные и идеологические тенденции среди личностей в обществе.

|  |
| --- |
| Таблица 11.6.Расходы на содержание правительства (1959-1960) и на оборону среди стран с имперским паттерном мотива власти против других сочетаний мотивов (1950) (по МакКлелланду, 1975) |
|                                 Низкий Запрет деятельности | Высокий Запрет деятельности |
| Группа  | Страна  | Процент ВНП | Страна (имперский синдром) | Процент ВНП |
| На содержание правительства | На оборону | На содержание правительства | На оборону |  |
| Высокая п Власти > п Принадлежности | Бельгия | 28,9 | 3,0 | Аргентина | 31,4 | 2,6 |
| Канада | 36,5 | 4,4 | Китай | \_\_ | 3,6 |  |
| Финляндия | 39,5 | 2,0 | Дания | 31,4 | 2,6 |  |
| Иран | \_\_ | 5,6 | Западная Германия | 41,3 | 3,8 |  |
| Италия | 31,8 | 3,0 | Индия | \_\_\_ | 1,9 |  |
| Мексика | 20,6 | 0,7 | Ирак | 38,0 | 8,2 |  |
| Новая Зеландия | 34,2 | 2,2 | Пакистан |  \_\_\_ | 3,9 |  |
| Испания | 25,9 | 2,2 | Швейцария | 36,8 | 2,9 |  |
| Тайвань | 29,2 | 12,3 |  СССР | 44,2 | 10,4 |  |
| ЮАР | 33,4 | 0,8 | США | 36,3 | 9,6 |  |
| Среднее  | 31,1 | 3,62 | Среднее  | 37,1 | 4,95 |  |
| Низкая  п Власти или п Принадлежности > п Власти | Австралия | 36,1 | 2,7 | Австрия | 34,8 | 1,5 |
| Чили | 17,6 | 2,8 | Болгария | 30,3 | \_\_\_ |  |
| Франция | 33,0 | 5,9 | Англия | 33,3 | 6,7 |  |
| Венгрия | 27,1 | \_\_\_ |  Греция | 22,2 | 5,1 |  |
| Нидерланды | 40,0 | 4,0 | Ирландия  | 24,1 | 1,4 |  |
| Норвегия | 40,0 | 3,5 | Израиль | 28,0 | 6,3 |  |
| Португалия | 22,2 | 3,2 | Ливан | \_\_\_ | 2,4 |  |
| Швеция | 38,1 | 4,7 | Япония | 40,5 | 1,6 |  |
| Сирия | \_\_\_ | 4,9 | Польша | 30,2 | \_\_\_\_ |  |
| Тунис | \_\_\_ | 1,8 | Турция | 23,1 | 2,4 |  |
| Среднее  | 31,8 | 3,72 | Уругвай | \_\_\_ | 1,0 |  |
|  |  |  | Среднее | 29,6 | 3,16 |  |
|    Количество ниже или выше среднего (46) слова не  в 21 детской истории.   Обратно пропорционально данным частного потребления по Руссе и другим (1964), Таблица 48; среднее для всего образца = 30,3.   По Руссе и другим (1964), Таблица 23; среднее для всего образца = 2,70. |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| Таблица 11.7.Число смертей на 100.000 жителей разных стран от сердечных заболеваний (А) и гипертонии (Б) в районе 1968 как результат потребности во Власти и Контроле (1950) (по МакКлелланду, 1976) |
| Группа  | Страна  | Запрет деятельности |
| Низкий  |  | Высокий  |
| А | Б | А | Б |
|   Высокая п Власти | Италия | 246,0 | 33,0 | Западная Германия | 252,0 | 25,9 |
| ЮАР | 248,0 | 24,8 | Швейцария | 247,0 | 23,6 |  |
| Бельгия | 320,0 | 23,9 | Англия | 367,0 | 22,8 |  |
| Финляндия | 330,0 | 19,6 | США | 339,0 | 22,8 |  |
| Новая Зеландия | 306,0 | 13,6 | Аргентина | 156,0 | 22,8 |  |
| Канада | 255,0 | 13,6 | Дания | 363,0 | 12,5 |  |
| Испания | 132,0 | 12,8 |  |  |  |  |
| Тайвань | 38,2 | 8,7 |  |  |  |  |
| Среднее  | 277,4 | 18,8 | Среднее  | 287,3 | 21,7 |  |
| Низкая п Власти | Венгрия | 302,0 | 33,0 | Австрия | 326,0 | 28,4 |
| Швеция | 350,0 | 21,2 | Уругвай | 186,0 | 27,2 |  |
| Португалия | 135,0 | 18,8 | Ирландия | 374,0 | 25,2 |  |
| Норвегия | 290,0 | 16,9 | Польша | 140,0 | 20,0 |  |
| Австралия | 328,0 | 15,5 | Япония | 76,0 | 18,2 |  |
| Франция  | 200,0 | 11,9 | Болгария | 176,0 | 16,0 |  |
| Нидерланды | 228,0 | 11,5 | Греция | 131,0 | 12,5 |  |
| Чили | 92,0 | 8,9 | Израиль | 194,0 | 11,2 |  |
| Среднее  | 240,6 | 17,2 | Среднее  | 200,7 | 19,8 |  |
| Примечание: Мексика не включена, потому что много смертей не классифицировано.  U-тест Манна-Витни, сердечные заболевания: высокий высокий > низкий высокий,p = .07;  гипертония: высокий высокий > низкий низкий, p = . 04. |  |  |  |  |  |  |

|  |
| --- |
| Таблица 11.8.Мотивационные модели, социальные реформы и войны в американской истории: стандартизированные уровни мотивов, взятые из художественной литературы (по МакКлелланду, 1975) |
| Середина десятилетий | Сбалансированная | Середина следующего десятилетия |  Имперская  | Середина следующего десятилетия | Социальные реформы | Следующий период войны |
| п Власти | п Принадлежности | п Власти | > | п Принадлежности |  |  |
| 1785 | 62 | 71 | 1795 | 64 | > | 59 | 1805 | Демократия Джефферсона | 1812, Война 1812 года |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1815 |  |  | 1825 | 57 |  | 40 | 1835 | Популизм Джексона | 1848, Война с Мексикой |
|  | 50 | 57 |  |  | > |  |  |  |  |
| 1835 | 46 | 44 | 1845 | 47 | > | 37 | 1855 | Аболиционизм | 1860, Гражданская война |
| 1885 | 46 | 49 | 1895 | 48 | > | 43 | 1905 | Борьба с коррупцией, кампания за социальную справедливостьСокращенное время подготовки | 1917, Первая Мировая война  |
| 1925 | 47 | 53 | 1935 | 55 | > | 48 | 1935 | “Новый Курс” | 1940, Вторая Мировая война |
| 1955 | 49 | 53 | 1965 | 63 | > | 47 | 1965 | Кампания за гражданские права, война с бедностью | 1967, Вьетнамская война |

**Исторические изменения в уровнях коллективной мотивации**

**Мотивационное объяснение событий в английской истории с 1400-го по 1830-й год**

Некоторые исследования рассмотрели зависимость между историческими событиями и сдвигами в уровнях  коллективной мотивации. Начало этому виду анализа положило доказательство, что высокие уровни коллективной п Достижения успеха предшествовали периодам экономического роста. Джилиберто (1972, процитирован МакКлелландом, 1975) расширил его, исследуя образцы литературы различных периодов в английской истории на предмет п Власти и п Принадлежности.

Диаграмма 11.7. Уровни п Власти у низших и высших слоев населения: Англия 1500 – 1800 (по МакКлелланду, 1975).

Самый поразительный результат,  измеряющий средний уровень п Власти между 1550 и 1800 годами по отрывкам из пьес и уличных баллад, проиллюстрирован в Диаграмме 11.7. Исторически это – период борьбы Короля и его партии в Парламенте. В ранний период короли династии Тюдоров, особенно Генрих VIII, укрепили авторитарную власть аристократии. Если предположить, что отрывки из пьес отражали мотивационные уровни правящего класса, в Диаграмме 11.7 они называются “высшие заказы”, то уровень мотивации власти этого класса был выше, чем у “низшего заказа”, исходя из уличных баллад, которые они сочиняли и слушали на улицах во времена господства Тюдоров. Впоследствии, борьба против правящего класса привела к   захвату власти в результате Пуританского восстания (1629 – 1675). Получение власти над аристократией отразилось в увеличении уровня п Власти в уличных балладах в 1650, и уменьшении его в пьесах, что отражало мысли и настроения правящего класса. Эти данные не дают возможности  определить, влияли ли сдвиги в уровне п Власти на успех восстания или наоборот, но интересно заметить, что мотивационные сдвиги совпадают с событиями в стране, если предположить, что эти два типа литературных произведений отражают мышление разных социальных классов.

Джилиберто объединил все значения п Власти из всех источников и нанес их на разные периоды английской истории вместе с данными о  п Принадлежности и п Достижения успеха на Диаграмме 11.8. Отметим сразу, что коллективный уровень п Власти был выше коллективного уровня п Принадлежности в течение всего периода, то есть в стране  существовало внутреннее насилие, подавление и нарушение гражданских прав, если можно пользоваться межнациональными данными. Это был именно тот случай. Известный британский историк Тревелиан (1942) назвал период господства Тюдоров в 1500 – х “дряхлым, но свирепым феодализмом”. Во время Гражданской войны и ее последствий в 1650-м  англичане убивали друг друга во имя религии; даже позднее в 1750-м рабочих часто казнились за такие незначительные преступления, как кража шиллинга или проникновение в дом с целью кражи (МакКлелланд, 1975). Согласно мотивационным данным, только периоды 1600-х годов, во время правления королевы Елизаветы, и 1800-х, характеризовались меньшим распространением внутреннего насилия. В общем, историки могут утверждать, что эти периоды действительно были менее агрессивными в жизни общества.

Во – вторых, Джилиберто отмечает, что два резких подъема уровня п Принадлежности в 1600-м, 1700-м сопровождались религиозными реформами со стороны подавленных групп, за которыми затем следовало падение уровня п Принадлежности. Такая последовательность событий имеет смысл в мотивационных терминах, так как на индивидуальном уровне  п Принадлежности связывается с заботой о людях: если люди страдали, в период господства Тюдоров или во время английской

Диаграмма 11.8 Уровни п Власти, п Принадлежности и п Достижения успеха в художественной литературе: Англия, 1500 – 1800 (по МакКлелланду, 1975).

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

Гражданской войны, для тех, кто обладал высоким уровнем п Принадлежности было естественным делать все возможное, чтобы облегчить их условия. На начальном периоде Гражданской войны такие шаги включали делегирование простых людей в Парламент; в более поздний период, с  возрождением Веслейских Методистов в 1750-х эти шаги включали продвижение законов о защите гражданских прав и помощи бедным.

Желание помогать подавленным возникает при повышенном уровне п Принадлежности, однако при высокой п Власти уровень п Принадлежности тут же падает. Эта перемена имеет смысл в терминах мотивационной динамики, так как властно действовать от лица других людей означает думать на языке описанной в Главе 8 социализированной власти, а высокий уровень социализированной власти обычно ассоциируется с низким уровнем п Принадлежности (МакКлелланд, 1975). Желание помочь другим людям может стать настолько сильным и решительным, что о чувствах людей забывают. Преданность идеям добра и социальной справедливости становится настолько сильной, что нарушает права личности. Из-за такой страсти к социальной справедливости Пуритане убивали своих английских братьев и сестер, или северяне в США убивали своих южных братьев и сестер в Гражданской войне во имя защиты прав негров. Такая динамическая последовательность предполагается английскими данными, хотя этих двух случаев недостаточно для объяснения всей общности.

Мотивационные факторы в истории Соединенных Штатов от основания Республики до настоящего времени.

МакКлелланд (1975) проанализировал мотивационные тенденции в американской истории более тщательно. Для каждого десятилетия с 1780-го по 1970-й он получил данные о трех социальных мотивах из рассказов из школьных учебников, из гимнов, из популярной литературы, написанных в течение десятилетий. Так как этот материал различался по частоте появления мотивов – например, в художественной литературе образы мотива власти встречаются в сеть или восемь раз чаще, чем образы мотива достижения успеха или принадлежности – средний уровень мотивов за десятилетие стал стандартом для каждого вида материалов (средний стандартный уровень = 50;  SD = 10), а затем три стандарта за десятилетие приравнивались в среднем, чтобы получить лучшую оценку уровня мотивов данного периода.

Результаты представлены в Диаграмме 11.9 в центре каждого десятилетия. Кривая п Достижения успеха соотносится, как и предполагалось, с периодами экономического роста. Он был высоким после Гражданской войны до и во время периода наиболее быстрого экономического роста в американской истории. Ранее ДеШармс и Меллер (1962) показали, что подъем в п Достижения успеха, отмеченный только в школьных учебниках, связывался с нововведениями, которые измерялись количеством выданных патентов. Диаграмма 11.10 показывает, как за подъемом п Достижения успеха с 1870-го по 1900-й последовало повышение количества патентов с 1890-го по 1930-й, также как за последующим упадком п Достижения успеха с 1900-го по 1930-й последовало падение количества патентов с 1930-го по 1950-й. Количество патентов рассматривается как индекс предпринимательской тенденции находить новые и лучшие способы создания вещей в течение всего периода. Более общие уровни п Достижения успеха в Диаграмме 11.9 подтверждают данные ДеШармса и Меллера и предполагают, что низкий уровень п Достижения успеха с 1900-го по 1930-й имеет отношение к Великой депрессии в тридцатых годах. Эта информация также предполагает, что недавний подъем в уровне п Достижения успеха предвещает период относительного экономического процветания в последней четверти двадцатого века.

Диаграмма 11.9.Уровни п Власти, п Принадлежности и п Достижения успеха в художественной литературе: США, 1780 –1970 (по МакКлелланду, 1975).



|  |
| --- |
|  |
|  |  |

Диаграмма 11.10. Средняя частота образов достижения успеха в детских хрестоматиях и индекс патентов в США, 1800 – 1950 (по ДеШармсу и Меллеру, 1962).

Закрашенные части Диаграммы 11.9 представляют периоды, в которых уровень п Власти был выше, чем п Принадлежности. Примечательно то, что это предшествовало всем американским войнам. МакКлелланд заметил, что при времени подготовки в 15 лет, закрашенные части предсказывали войну, а не закрашенные – мир, в 11 из 13 случаев до первой Мировой войны (р<  . 05); одним из «исключений» была Испанско – Американская война, которая длилась всего три месяца и вовсе не считалась войной. После второй Мировой войны при сокращении времени подготовки до 5 – 10 лет  четыре из пяти предсказаний мира и войны правильны. Короче говоря, для истории США статистически важно соотношение п Власти и п Принадлежности, так как это влияет на вероятность войны.

 Эта зависимость может означать, что если страна чувствует себя агрессивно и жестоко (высокая п Власть, низкая п Принадлежность), то она скорее откликнется на вызов войны, когда страна с большим уровнем принадлежности скорее отклонит подобный вызов. Опять отношения между имперским паттерном мотива власти и насилием подтвердились на коллективном уровне.

Взаимоотношения, обнаруженные в английской истории между коэффициентом п Власти/Принадлежности и социальными реформами, можно также проследить в американской истории. Таблица 11.8 включает в себя десятилетия американской истории, когда п Власти была в среднем высока (стандартный уровень = 46 и более) и п Принадлежности уравновешивала ее  (не выше десяти пунктов и не ниже двух). Последующие десятилетия п Принадлежности значительно упала, создавая имперский паттерн мотива власти, при котором п Власти была выше п Принадлежности. Это привело к проведению социальных реформ в следующем периоде, начиная с демократии Джеферсона в 1805-м и заканчивая кампанией в защиту гражданских прав в 1965-м.

Есть более точное свидетельство этой динамики по аналогии с событиями английской истории. Относительно высокая п Принадлежности вместе с умеренно высокой п Власти ведет к заботе о правах подавленных – в Америке это бедные, женщины, негры, – которая превращается в политическое движение за социальные реформы, не заботясь о чувствах людей (низкая п Принадлежности). Затем, это создает имперский паттерн мотива власти, который часто ассоциируется с началом войны против внешнего врага. Предполагается, что кампании за социальные реформы шесть раз понижали мотивационную динамику в американской истории, и часто за ними следовало начало войны. МакКлелланд отмечает, что сбалансированный коэффициент п Власти/Принадлежности сопровождается имперским паттерном власти в шести из семи случаев, тогда как имперский паттерн власти образовывался из другой комбинации мотивов только в одном из девяти случаев, такая разница вряд ли получилась случайно.

Последний вывод из Диаграммы 11.9 заключается в том, что п Принадлежности поднимается выше всего в десятилетие после войны, начиная с Революционной войны. Логично сделать вывод, что после продолжительных убийств у людей появляется повышенная забота о благосостоянии других. В Диаграмме 11.9 наивысшие подъемы п Принадлежности соотносятся с Революционной и Гражданской войнами в течение которых было убито множество их братьев, сестер и друзей. На самом деле в течение шести из восьми десятилетий после войны уровень п  Принадлежности был высок по сравнению с двумя десятилетиями из мирного периода, эта разница статистически важна для истории США. Она порождает новый цикл заботы о других, который при соединении с высокой п Власти со временем приведет к формированию имперского паттерна мотива власти, социальным реформам и следующей войне. Хотя эти взаимоотношения требуют подтверждения в истории других стран, заслуживает внимания то, насколько знания коллективных мотивов помогает понять значительные события в истории Соединенных Штатов.

**Мотивационные уровни и успех автомобильных компаний**

Страны – не единственный вид коллективного предпринимательства. Возможно, индексы коллективной мотивации в других видах деятельности смогут предсказать дальнейшее организационное исполнение. Диаз (1982) доказал возможность оценки мотивационного духа фирмы с помощью расшифровки ежегодных писем главного управляющего делами акционерам компании. Он рассмотрел ежегодные письма к акционерам двух американских автомобильных производителей (1952 – 1980) и трех японских автомобильных производителей (1962 – 1976 и 1980) на предмет п Достижения успеха и  п Власти. Одной из целей было обнаружить мотивационные причины большего успеха японских производителей автомобилей в последние годы.

Таблица 11.9 наглядно отражает эту разницу. Любое сравнение говорит в пользу японских автомобильных компаний. Диаграмма 11.11 объясняет почему. Все три японских производителя (Ниссан, Тойота и Хонда)  имеют уровень коллективного мотива достижения успеха выше, чем их американские двойники, Крайслер и Дженерал Моторз. Все исследования коллективного и индивидуального уровня п Достижения успеха предполагают, что они преобразовываются в большую эффективность и дух предпринимательства, который, в конце концов, ведет к быстрому увеличению производительности компаний. Было выдвинуто много объяснений большей конкурентоспособности  японских производителей автомобилей по сравнению с американскими фирмами, одно из самых простых объяснений представлено в Диаграмме 11.11. Японские фирмы  повысили уровень мотивации достижения успеха больше и быстрее чем американские коллеги.

|  |
| --- |
| Таблица 11.9 Сравнение эффективности японских и американских производителей автомобилей (по Лору, 1982, стр. 29) |
|  | Япония | США |
| Производство (штамповочные операции) |  |  |
| Число деталей за час | 550 | 325 |
| Человек на автоматический пресс | 1 | 7 – 13 |
| Время на смену пресса | 5 минут | 4 – 6 часов |
| Средняя партия изделий (дни) | 2 | 10 |
| Время на сборку автомобиля (класс С) | 30,8 | 59,9 |
| Персонал (в среднем на автомобильный завод) |  |  |
| Общая численность работающих | 2360 | 4250 |
| Среднее число отсутствующих (отпуск, больничный, и т.д.) | 185 | 500 |
| Доля отсутствующих (%) | 8,3 | 11,8 |

Диаз (1982) также был заинтересован в том, смогут ли уровни п Достижения успеха и п Власти предсказать уровни роста компаний в разные периоды времени, для этого он объединил в пары Крайслер и Дженерал Моторз для США и Ниссан и Тойоту для Японии. Так как компании в каждой паре конкурировали за один и тот же сегмент рынка, он просчитал ежегодный коэффициент продаж, активов и    прибыли на инвестированный капитал каждой пары. Таким образом, продажи Крайслера колебались между 16 и 37% от продаж Дженерал Моторз между 1952 и 1980. Он измерял, насколько хорошо шли дела у Крайслера по сравнению с Дженерал Моторс. Этот метод вычисления сравнительной производительности имеет преимущество при контролировании изменений спроса и условий рынка, так как это одинаково заденет обе компании. Также он просчитал преимущество Крайслера перед Дженерал Моторз в п Достижения успеха и п Власти для каждого года, сгладил эти коэффициенты для расположенных рядом годов и скоррелировал ежегодный коэффициент мотива со сравнительными уровнями экономической производительности других годов. Так, например, сравнительная п Достижения успеха в 1960-м коррелирует со сравнительной экономической производительностью двух компаний перед 1960-м и с 1961-го по 1980-й.

Диаграмма 11.11. Уровень интереса к Достижению успеха с письмах главного управляющего делами акционерам японских и американских автомобильных компаний (по Диазу,1982).

Полученная корреляция имеет,  как показано на Диаграмме 11.12, циклическую форму. Если сначала мы попробуем предсказать последующую производительность (измеряется относительными активами) уровнем мотивации данного года, ясно, что уровень сравнительной п Достижения успеха и п Власти предсказывают увеличение относительных активов через семь лет. Эффект сравнительного мотивационного преимущества не чувствуется в ближайшем будущем, но имеет влияние через несколько лет. Реальная корреляция между сравнительными уровнями п Достижения успеха относительными активами семь лет спустя равняется .57,    к<  . 05. Важно помнить, что такая корреляция базируется на семилетнем расхождении в датах,  начиная с 1952-го.

Диаграмма 11.12. Крайслер и Дженерал Моторз: относительные п Достижения успеха и п Власти, скоррелированные с относительными активами (по Диазу, 1982).

Далее рассмотрим обратное соотношение: корреляция мотивационных уровней и производительности компании в предыдущие года. Проще думать, что эта корреляция есть взаимоотношение между производительностью и последующим уровнем мотивации. Как показано на Диаграмме 11.12, эти отношения чаще всего отрицательны. Это значит, что хорошая производительность ассоциируется с низкими уровнями п Достижения успеха и п Власти в последующие годы и наоборот. Максимально отрицательная корреляция наблюдается через два года. Непосредственный эффект от сравнительного преимущества на экономическую производительность компании проявляется в понижении уровня п Достижения успеха и п Власти в последующие два года. Это согласуется с предыдущим объяснением падения п Достижения успеха. Согласно модели Аткинсона (см. Главу 7) при  увеличении вероятности успеха, стремление к достижению успеха падает.

Диаграмма 11.13. Ниссан и Тойота: относительные п Достижения успеха и п Власти, скоррелированные с относительными активами (по Диазу, 1982).

На Диаграмме 11.13 представлена подобная кривая для сравниваемых японских компаний, Ниссан и Тойота. Опять отношение между сравнительным преимуществом в п Достижения успеха и сравнительной  экономической производительностью подтвердило наши ожидания, данные схожи с американскими – с одним исключением. Относительно высокая производительность связана с немедленным падением в уровне п Достижения успеха в течение следующих двух лет, И относительно высокие уровни п Достижения успеха связаны с увеличением активов в последующие годы, но максимум достигается раньше, чем в США. Корреляция между уровнем п Достижения успеха и активами достигает высокого уровня через четыре года в Японии, тогда как в США время подготовки  при данной зависимости не важно. Японский высокий уровень п Достижения успеха преобразуется в улучшенную производительность компании через четыре года, а не через семь, как в США. Очевидно, в японских компаниях меньше организационной инертности и предпринимательская настойчивость быстрее приводит к результатам.

Почему же  сравнительные уровни Власти в Японии соотносятся с отрицательной сравнительной экономической производительностью, а в США с положительной? Возможно, разница в основании и управлении японских и американских фирм: мотивация власти способствует организационной деятельности в Америке и препятствует в Японии. Сложно с уверенностью интерпретировать эти результаты, но ответ может лежать в разной природе мотивации власти двух стран. Как отмечается в Главе 8, мотивация социализированной власти (высокая п Власти, высокий запрет) ассоциируется с успехом управления в США. Высокий уровень п  Власти и низкий запрет соотносится с импульсивной уверенностью в себе в попытке установить личный контроль над другими и не имеет ничего общего с администраторским успехом.

Диаз также исследовал письма к акционерам на предмет запрета и обнаружил, что в японских письмах к акционерам это слово появлялось в два раза реже на сто предложений , чем в американских письмах. Это противоречит расхожему мнению, что японцы очень сдержанные люди, но может отражать перевод или лингвистические сложности; но если посмотреть на это в номинальном значении, то можно получить объяснение, почему мотивация власти имеет такой разный эффект в двух странах. Если мотивация власти в США будет более социализированной, то она приведет к лучшему управлению и лучшей производительности; а если в Японии она будет менее социализированной и более личностно ориентированной, то это приведет к менее эффективному управлению. Такие взаимоотношения действительно имеют место в этих двух странах. Независимо от результатов п Власти, результаты п Достижения успеха однозначны и постоянны в обеих странах: высокие уровни п Достижения успеха компаний, как на индивидуальном, так и на общенародном уровне, приводит к увеличению предпринимательской деятельности и лучшей экономической производительности позднее.

**Происхождение коллективной мотивации**

Идеологические факторы, влияющие на коллективный интерес к достижению успеха

Коллективные уровни мотивации влияют на исторические события, естественно, возникает вопрос – откуда они взялись. Почему ранний период  Греческой литературы характеризуется большим числом образов достижения успеха, чем поздний? Было ли это влиянием лидера или группы лидеров с высоким уровнем п Достижения успеха? Невозможно сказать наверняка.

Диаз (1982) при анализе писем к акционерам компаний показал значительный сдвиг в уровнях мотивации  в зависимости от того, кто был управляющим делами в тот период. Тогда мы можем сделать вывод, что личное достижение успеха и мотивация власти создавало атмосферу для изменения деловой производительности. Если бы так было, то мы могли бы принять точку зрения “великого лидера” в истории, события в жизни которого изменяют ход истории. Но, к сожалению, мы не знаем уровней мотивации  главных управляющих делами автомобильных компаний, и вполне возможно, что их письма к акционерам – это продукт как общего климата компании, так и их индивидуальных мотивов. Более того, уровни мотивации в письмах к акционерам, написанных одним и тем же человеком (может быть, заместителем), меняются из года в год, значит можно предположить, что главный управляющий делами отражал настроение компании, а не создавал их исходя из стабильного расположения своих мотивов. В случае  с большими единицами, например, со странами, еще менее ясно формирование уровней коллективных мотивов общества под влиянием мотивационных уровней отдельных лидеров. Например, нет прямой зависимости между уровнями мотивации в разные десятилетия современной истории США, как показано в Диаграмме 11.9, и мотивационными уровнями американских президентов в течение этих десятилетий, как показано в Таблице 8.8.

Если идеи лидера не являются определяющим фактором для уровней коллективной мотивации, возможно, текущие убеждения в обществе оказывают влияние. Изначально, внимание фокусировалось на религии, как источнике уровней мотива достижения успеха. Импульсом к этой идее послужил классический анализ Марка Вебера (1904/1930) протестантских основ современной сущности капитализма. Он обнаружил, что в таких странах, как  Англия и Германия, Протестанты работали сильнее, экономили больше денег, и удачливее вели  дела, чем Католики. Многие исследования подтвердили, что в семнадцатом, восемнадцатом и даже девятнадцатом веке предприниматели чаще были Протестантами, чем Католиками, особенно, членами маленьких раскольнических групп, таких как  Квакеры  или поздние Методисты в Англии (МакКлелланд, 1961). Почему так?

Вебер нашел ответ в доктрине Протестантизма – в особенности в значении усовершенствования жизни и следования своему призванию. Реформаторские лидеры, например Мартин Лютер или Джон Калвин, выступали против Римской католической церкви, а особенно против продажи индульгенций, которые гарантировали людям искупление грехов и прощали прежние грехи за добрые дела. Так, в известной степени, Пуритане были больше “сами по себе”, чем католики. У них было впечатление, что “Бог помогает тем, кто сам себе помогает”, и они могут в известном смысле создать свое спасение или, точнее, убеждение, что они спасены. Они не могут постепенно накапливать добрые дела на свой счет, как в Католицизме, но могут постоянным самоконтролем, который всегда “стоит перед неумолимой альтернативой – избран или проклят”, создать убеждение, что они избраны Богом (Вебер, 1904/1930).

Вебер доказал, что такое усовершенствование самого себя объясняет неистовое стремление Протестантов к капиталистической деятельности. МакКлелланд (1961/1976) обнаружил, что ключевым идеологическим элементом, возможно, являлось улучшение поведения человека, даже в небольших размерах, каждый день “до тех пор, пока мы не достигнем верха добродетели, которую мы ищем и преследуем, пока живем”(Калвин Институты Христианской религии). Таким образом, идеология Протестантского Реформаторства способствовала увеличению уровня мотивации достижения успеха среди протестантов, что привело к развитию капиталистической деятельности, успешнее, чем у Католиков.

Для прямого подтверждения этой гипотезы не было произведено анализа содержания достижения успеха в источниках литературы Протестантов и Католиков в критические этапы с шестнадцатого по девятнадцатый века. До двадцатого века МакКлелланд (1961) не нашел постоянной разницы в уровнях п Достижения успеха у приверженцев протестантской и католической веры в США и Германии. Протестантские и католические детские хрестоматии также не дают разницы в среднем уровне п Достижения успеха. Он заключил, что высокий уровень п Достижения успеха Протестантов нельзя приписывать Реформаторским доктринам, то есть к тому, как  Реформация воздействует на людей, воодушевляет их и ищет спасение нетрадиционными способами.

Ключевым элементом считается “внутренний мирской активизм”, который поддерживался церковью, которая противопоставляла себя традиционной религии. Для проверки этой идеи МакКлелланд (1961) изучил религиозные верования и обряды 45 племен, чьи сказки уже рассматривались на предмет уровней п Достижения успеха. У культур с высоким уровнем п Достижения успеха в сказках 65% подчеркивали значение личности в обрядовых контактах с божеством, по сравнению с 23% у культур с низким уровнем п Достижения успеха. Другими словами, в обществах с высоким уровнем п Достиженния успеха личности реже получали благодарность от божества, участвуя в традиционных ритуальных церемониях. Напротив, они имели прямой доступ к божеству через мистический контакт или индивидуальную интерпретацию письменных традиций. Также МакКлелланд обнаружил, что в обществах с высоким уровнем п Достижения успеха религиозные эксперты (священники, шаманы и т. д.) менее необходимы для проведения индивидуальных религиозных служб.  Среди обществ те, которые выделяют внутренние, а не внешние религиозные источники, обычно имеют высокий коллективный уровень п  Достижения успеха.

МакКлелланд (1961) также предоставляет интересное современное подтверждение важности религиозной реформы в увеличении уровней п Достижения успеха. В нагорьях Мексики в штате Чапас он обнаружил деревню, которая недавно была обращена в форму радикального Христианства. Новые верующие вели себя как ранние Протестанты в Европе времен Реформации. Они читали Библию на родном языке; жгли католические фигурки святых и красили церкви в белый цвет; они пели гимны; стали больше интересоваться здравоохранением и образованием; и кроме того, они чувствовали свое превосходство над католическим населением соседних деревень, чей контакт с Богом зависел от священников. Дети в этой деревне были протестированы на уровень п Достижения успеха через 8 –10 лет после обращения взрослых в данную религию. Их данные сравнили с данными школьников соседней деревни, которая осталась католической, хотя они тоже могли получить  стимул для достижения успеха, потому что правительство  только что даровало крестьянам землю. Дети из Протестантской деревни показали больший уровень п Достижения успеха. По крайней мере в этом случае религиозная реформа – хотя бы на начальном этапе – способствовала повышению п Достижения успеха.

Нет необходимости предполагать, что Протестантизм сам по себе – критический фактор. Религиозные меньшинства во всем мире, не имеющие отношения к Христианству – такие как Джейнсы в Индии (МакКлелланд и Винтер, 1969/1971) или Гураги в Эфиопии (МакКлелланд, 1977) – породили несоразмерно большое число предпринимателей и демонстрировали высокий уровень п Достижения успеха. Критически рассматривается  то, что религиозная или другая вера – возможно, только во время реформ – в то, что группы с традиционной религией ущербны, потому что в них религиозные источники находятся в здании, а не в личности, новообращенной в новую жизнь. Мы также используем общую интерпретацию для объяснения того, что в Советском Союзе и континентальном Китае, в странах, которые считают себя основателями великой Коммунистической идеологической реформы, был высокий средний уровень п Достижения успеха в школьных учебниках. С другой стороны,  Коммунистические страны, например, Польша и Болгария, которые не стояли у истоков реформы, а восприняли ее извне, имеют уровень п Достижения успеха значительно ниже среднего. (см. Таблицу 11.4)

Еще не проведены исследования о возможных религиозных и идеологических источниках коллективных мотивов п Принадлежности и п Власти.

Факторы окружающей среды, влияющие на уровни достижения успеха.

В начале двадцатого века появилось утверждение, что некоторые народы более энергичны и предприимчивы из-за генетических способностей или из-за проживания в стимулирующем климате (МакКлелланд, 1961). Таким образом, считается, что у британцев, которые были экономически удачливы в свое время, и чья империя простиралась по всему миру, были преимущества принадлежности к белой расе и проживания в умеренном климате, что стимулировало их работать больше. Напротив, негры, живущие  в Африке, считаются менее удачливыми, так как расово наделены меньшей энергией и проживают в лишающих энергии тропиках. История подтвердила абсурдность таких утверждений, потому что жители одной расы и проживающие в одном и том же месте, сейчас менее энергичны и удачливы, чем два или три поколения назад. Если мы возьмем коллективные уровни п  Достижения успеха в качестве признаков важного типа психической энергии, то станет ясно, что  раса и климат мало влияют на национальный экономический успех, так как уровни п Достижения успеха различались в одной стране в разное время. Например, коллективный уровень п Достижения успеха в Англии в 1925 был самым высоким в мире, означая высокую экономическую производительность до второй Мировой войны, а в 1950 – намного ниже среднего мирового уровня, предшествуя недавний экономический спад.

Более сложное рассмотрение вопроса влияния окружающей среды на успех страны было выдвинуто Арнольдом Тойнби (1947), британским историком, после утомительного сравнительного исследования подъема и упадка многих цивилизаций. Он обнаружил, что страны испытывали подъем при «адекватной» физической и социальной окружающей среде – не слишком тяжелой (в чрезмерно суровой окружающей среде), и не слишком легкой (на сказочном острове, где все легко достать). Такая точка зрения очень близка  к позиции Аткинсона, описанной в Главе 7, о том, что относительно перспективные задания вызывают мотивацию достижения успеха (см. Таблицу 7.2). Таким образом, гипотеза Тойнби имеет теоретическое подтверждение, и  он иллюстрирует этим объяснение исторических событий. Например, социальные и климатические условия для шотландцев в Великобритании были адекватны, поэтому они и были так успешны. Но когда они переселились в горы Северной Каролины, вызов был настолько сильным, что они стали менее успешными. Тойнби не предлагает никаких способов измерения легкости или сложности вызова. Иногда – это экономические, иногда социальные, иногда климатические причины. У него была тенденция объяснять результат тем уровнем вызова, который был необходим для объяснения.

МакКлелланд (1961) нашел подтверждение этой гипотезы, затрагивая уровни п Достижения успеха, он использовал климатические условия в качестве индекса уровня вызова. Используя данные о дописьменных племенах,  он показал, что  те общества, где уровень п Достижения успеха в народных сказках был высок, в отличие от обществ с низким уровнем п Достижения успеха, чаще жили в местах, где средняя годовая температура колебалась в пределах 40 –60 градусов по Фаренгейту, где средняя дневная и месячная температура колебалась на 15 и более градусов, где средний годовой уровень осадков был меньше 60, и где почва обычно была неплодородной. Эти данные могут означать, что разумный вызов со стороны окружающей среды может вызывать подъем п Достижения успеха, но также могут означать, что группы с высокой п Достижения успеха нарочно ищут подобную окружающую среду.

Многие исследования отмечают важность вызова в обществе как источника мотивации достижения успеха или как необходимой составляющей, если он влияет на предпринимательское поведение. Свонсон (1967) показал вполне убедительно, что Протестанты взяли под контроль Реформацию в тех европейских странах, где центральное правительство либо было ограничено, либо было более демократично. Режимы с более централизованной властью оставались католическими. Когда власть разделялась между представителями разных групп, общество скорее попадало под контроль Протестантов. Если мотивация достижения успеха развивалась в этих протестантских центрах, как утверждает МакКлелланд (1961/1976), то Свонсон рассматривает это скорее как ответ на лучшие экономические возможности, предлагаемые правительством, при которых больше людей имеют шанс продвинуться в жизни. Еще не произведены критические исследования, которые показывают, происходят ли изменения в уровнях п Достижения успеха до, во время или после изменений в правительственной структуре.

  Но, конечно, открытые, соревнующиеся структуры чаще ассоциируются с высокими уровнями достижения успеха. Например племя Ибо  в Нигери, как уже отмечалось, имеет высокий уровень п Достижения успеха. ЛеВайн, который изучал их, считал, что у них развился высокий уровень п Достижения успеха из-за их общественной системы -   титулованного общества: «Это состояло в наиболее развитых упорядоченных титулах, вступление в которые было возможно при условии принятия их главами титулов, уплаты взноса и проведения пира для членов общества. Членство было открыто для всех свободно рожденных, но взносы и пиры значительно ограничивали обладание титула в пользу богатых. Это проявлялось сильнее с продвижением к высшим титулам» (ЛеВайн, 1966). Таким образом, мужчина племени Ибо мог получить титул своими усилиями и при накоплении богатства. Зная это, родители чаще обучали своих сыновей достижению успеха и уверенности в себе, чтобы развить высокий уровень достижения успеха, который свойственен племени Ибо.

Напротив, ЛеВайн заметил, что жители племени Хауса получали положение, примкнув к важному лидеру, который вознаграждал их за послушание, верность и службу из ресурсов, которые контролировал. Низкий уровень п Достижения успеха племени Хауса неудивителен, так как послушание и верность вознаграждались больше, чем  достижение успеха и уверенность в себе. Открытые, конкурирующие структуры, в которых уверенность в себе вознаграждается, как в демократических городах времен Реформации, являются важным источником побуждения для развития мотивации успеха.

Вот еще одно доказательство, подтверждающее это соотношение. В дописьменных обществах, культурах с двусторонним родством уровень п  Достижения успеха в народных сказках обычно выше, чем в обществах с другими видами родства   (к =  .36; N = 37; p <  .05). Ключевой аспект системы двустороннего родства с точки зрения ребенка заключается в его видении роли матери и отца в семье как практически одинаковой. У детей больше выбора. Они не привязаны к генеалогии либо по мужской, либо по женской линии. Они не обязаны стать тем, что хотят от них матери или отцы. На индивидуальном уровне авторитарное воспитание, особенно со стороны отца, приводит к низкому уровню п Достижения успеха у сыновей (Розен и Д’Андраде, 1959). (см. Диаграмму 7.13) Для развития высокого уровня п Достижения успеха мальчику необходимо подчеркнуть важность уверенности в себе  и возможности ставить свои цели. На общественном уровне эквивалентом является институционализация открытой структуры, которая позволяет людям по-разному возвышаться, уравновешивает институциональные власти или, по крайней мере, не ограничивает личность традиционно одобренным поведением.

**Источники коллективного интереса к власти.**

Таблица 11.10 суммирует те немногие данные, которые мы имеем о социальных характеристиках, связанных с высокими уровнями п Власти, которые получены либо из межнациональных образцов народных сказок, либо из межнациональных образцов историй из детских учебников. Результаты имеют здравый смысл и умещаются в то количество знаний, которое имеется о происхождении индивидуального мотива власти. Требование личностной уверенности в себе побуждает развитие высокой п Власти, например, при желании согреться или на охоте, по сравнению с земледелием, которое часто опирается на совместные усилия. Шлала социально-экономической простоты  в данной таблице является фактором, дающим большую нагрузку таким переменным, как сильная зависимость от охоты, низкий уровень юридической иерархии, нестойкость расселения, небольшой размер местных общин. Другими словами, в таких обществах люди предоставлены сами себе без опоры на большую поддерживающую сеть. Модель прямого наследия отрицательно  воздействует на коллективную п Власти, возможно, потому, что такие общества строят поддерживающую сеть на родословной, и личности не должны иметь уверенность в себе. Такой образец корреляции соответствует данным, представленным в Главе 8, которые показывают, что родительское разрешение, проявлять уверенность в себе в сексе и агрессии, связано с высокой п Власти.

Единственные две переменные, которые связывались с коллективными уровнями п Власти были: увеличение использования электрической энергии (положительно) и членство в профсоюзах (отрицательно). Обе могут считаться последовательными, так как быстрый рост потребления электроэнергии означает, что человек имеет больше возможностей для производства продукции или для подключения таких приспособлений, как радио, ламп, утюгов или миксеров. Технология дает людям больше власти и поощряет  их уверенность в себе при их использовании, что повышает уровни п Власти. С другой стороны, членство в профсоюзах способствует солидарности рабочих, что означает, что они получат поддержку независимо от личной уверенности. Для продвинутого технологического мира это сходно с системой родословных в дописьменных обществах. Обе преуменьшают роль личностной уверенности в себе и, фактически, прижимают личности, и те стремятся к низкому уровню п Власти. В лучшем случае, такие данные предположительны, они требуют дальнейшего исследования.

|  |
| --- |
| Таблица 11.10.Корреляция социальных характеристик и высокой п Власти (по МакКлелланду, Дэвису, Калину и Ваннеру,1972; Саусвуду, 1969) |
| Социальные характеристики | Корреляция с высокой п Власти |
| Межкультурные образцы (п Власти из народных сказок): N = 36 |  |
| Холодный климат | .  47\*\*\* |
| Процентная зависимость от охоты | . 27\* |
| Процентная зависимость от сельского хозяйства | - .27\* |
| Шкала социально-экономической простоты | . 41\*\*\* |
| Потомство по прямой линии | - . 44\*\*\* |
| Межкультурные образцы (п Власти из детских учебников около 1950)N= 38 - 40 |  |
| Увеличение использования электроэнергии(1937-1954) | . 34\*\* |
| Процент членства в профсоюзах (1966) | - . 38\*\* |
|  по МакКлелланду, Дэвису, Калину и Ваннеру,1972 по Саусвуду, 1969\*p< .10\*\*p< . 05\*\*\*p< . 01 |  |

Был определен другой фактор, связанный с высокими уровнями п Власти (МакКлелланд, 1976). Главный вызов индивидуальной уверенности в себе – безработица, особенно для мужчин, пока женщины не стали мощной рабочей силой. В истории Соединенных Штатов высокий уровень безработицы регулярно сопровождался высокими показателями п Власти и п Принадлежности, как показывает Таблица 11.11. Эта таблица оценивает возможности занятости с 1820 по 1884 как хорошие или плохие в зависимости от большего или меньшего наплыва иммигрантов, по сравнению со средним на 100 лет. Таким образом, оценка возможностей занятости базируется на реальных данных о безработице. Уровни п Власти и п Принадлежности показаны на Диаграмме 11.9.

Практически во всех случаях худшие возможности занятости ассоциируются  с более высоким уровнем п Власти, а  лучшие возможности занятости ассоциируются  с более низким уровнем п Власти в том десятилетии. Разница очень значительная. Некоторые данные из национальных исследований уровней мотивации в США подтверждают и формируют данный вывод (Веров, Аткинсон, Фельд и Гурин, 1960; Веров, Депнер, Кулка и Доуван, 1980). В 1976 59% чернокожего мужского населения имели высокий уровень п Власти, по сравнению с 48% белых; разница может быть приписана к факту большей безработицы среди чернокожего населения. Однако сравнительной разницы не наблюдалось в примере для 1957 года. Предположительно, что повышению уровня п Власти у чернокожих мужчин способствовала совокупность идеологического и структурного факторов. В 1957, до подъема самосознания чернокожих, безработица еще не значила для них столько, сколько в 1976, когда они поняли всю несправедливость. Это служит напоминанием, что такие факторы окружающей среды, как безработица обретают смысл в идеологических факторах, которые присутствуют и сейчас.

**Источники коллективного интереса к принадлежности.**

Единственный межкультурный ключ, обеспечивающий высокий коллективный уровень п Принадлежности, - положительная корреляция между знаками мужской солидарности и уровнями п Принадлежности в народных сказках (к =  . 36; N = 21; p <  . 10; МакКлелланд, 1972). Другими словами, в обществах, где люди стремятся жить и работать вместе, интерес к принадлежности выше. Еще одним доказательством этого пункта, как уже отмечалось, является факт, что убийства во время войны поднимают коллективные уровни п Принадлежности, по крайней мере в истории США. Но в целом, недостаток информации об источниках коллективных мотивов принадлежности обуславливает недостаток информации на индивидуальном уровне.

|  |
| --- |
| Таблица 11.11. Взаимоотношение возможностей занятости и относительной силы п Власти в американской истории (по МакКлелланду, 1976) |
| Эпоха | Возможности занятости | п Власти в этой эпохе - |
| Меньше, чем п Принадлежности | Больше, чем п Принадлежности |  |
| 1820-18241830-18341840-18441850-18541860-18641870-18741880-18841890-18941900-19041910-19141920-1924 | ХужеХужеХужеЛучшеХужеЛучшеЛучшеХужеЛучше?Лучше | +-++++ | ++++ |
| 1930-19341940-19441950-1954 | ХужеЛучшеХуже | + | ++ |
| Примечание: + = подтверждение гипотезы; - = неподтверждение гипотезы. Ассоциирование конкуренции за рабочее место с преобладающей мотивацией власти не случайно (p < . 01)  Оценка основана на том, была ли иммиграция выше или ниже среднего в пятилетний период с 1820 по 1913 (Истерлин,1968)   Эта оценка может быть неправильной, так как мало людей переселялись в США в этот период из-за Гражданской войны.   Отсюда и далее оценки основаны на том, был ли коэффициент безработицы 5.5 % в 4 из 5 лет или меньше (Истерлин , 1968).    Для этого периода мотивационные данные недоступны. |  |  |  |

**Сложности в интерпретации мотивационных тенденций в обществе**

Для простоты описания обзор исследований  исторических тенденций коллективных мотивационных уровней придавал особое значение данным, которые легко интерпретировать, но это только половина дела. В любом исследовании возникали сложности, которые решались разумным путем и получали значимые результаты, но это не значит, что сложности можно игнорировать (МакКлелланд, 1981). Важно рассмотреть некоторые проблемы, встречающиеся в данном типе исследования, только чтобы выяснить, зависят ли полученные выводы от спорных решений.

Одна из главных проблем возникает при определении времени подготовки между сдвигами мотивации и последующими историческими событиями. При взаимоотношении уровней п Достижения успеха и последующим экономическим ростом время подготовки варьировалось от нескольких веков при изучении Древней Греции до нескольких лет среди современных стран (см. Таблицу 11.4). Как одна и та же величина – уровень коллективной п Достижения успеха – может иметь один и тот же эффект через сто и через пять лет? Частично сложность состоит в определении времени в исследованиях отдаленных периодов, когда уровни п Достижения успеха были высоки. Данные помещаются между периодами по сто лет, но это реально не отражает, насколько высоким остался уровень в конце данного периода и в следующем. В современные периоды стало возможным получать более точные во времени показатели уровней мотивации; потому что отставание последующих социальных изменений уменьшается при более точной оценке существующего уровня мотивации.

Но это объяснение не отвечает за тот факт, что в американской истории предсказание войн коэффициентами коллективных уровней  п Власти/ Принадлежности получило время подготовки 15 лет до первой Мировой войны и от 5 до 10 после. Не использовались ли изменения во времени подготовки для подгонки данных к гипотезе, подтвержденной в ранний период? Возможно, но с развитием коммуникаций и транспортного сообщения изменения в уровнях мотивации должны быстрее превращаться в социальные изменения. Сравнение производительности японских и американских автомобильных компаний демонстрирует, что уровни мотивации влияют на коллективную производительность с разным временем подготовки в зависимости от организованности коллектива. В любом случае, в современном периоде корректировка времени подготовки всегда стремится к его уменьшению.

Другая проблема возникает при интерпретации оценок коллективных уровней мотивации, полученных из разных источников художественной литературы. Разница в уровнях п Власти, полученная из разных английских источников между 1600 и 1700, объясняется классовыми различиями между аристократией и простым людом, но не было предпринято систематических попыток увидеть, коррелировала ли разница уровней мотивации из этих двух источников с разницей в типах поведения этих двух классов. Можно даже задать вопрос: правильно ли предположить, что пьесы отражали интересы высшего класса больше, чем уличные баллады.

Более того, часто нельзя интерпретировать разницу в коллективных уровнях мотивации из других источников. Например, согласно рассказам из детских учебников и гимнам в США между 1880 и 1900 уровень п Достижения успеха был высоким, а согласно отрывкам из художественной литературы – низким (МакКлелланд, 1975).  Хотя логично оценивать высокий уровень Достижения успеха по всем источникам, вопрос низкого уровня в художественной литературе остается. Возможно ли, что художественную литературу чаще читали женщины, и их уровень п Достижения успеха был низким? Или их чаще читали более образованные люди, чей уровень п Достижения успеха был ниже, чем у менее образованных, которые чаще участвовали в религиозной жизни общества, показывая свой высокий уровень п Достижения успеха  в гимнах, которые они сочиняли и пели, и чаще становились удачливыми предпринимателями? На такие вопросы можно ответить только с помощью расширенного исследования разницы в классовых и групповых уровнях мотивации, отраженных в разных видах  художественной литературы.

В заключение, возникло много вопросов по поводу оценки коллективной производительности, которая использовалась в этих исследованиях. Экономистов, заинтересованных в  измерении уровня экономического роста, никогда не удовлетворяло использование таких индексов, как импорт угля в порт Лондона или потребление электроэнергии. По их мнению, экономический рост должен оцениваться исходя из всех составляющих, включая вклад сельскохозяйственного и промышленного сектора и сферы услуг. При использовании наиболее типичных измерений валового национального дохода получаются другие результаты, и  не так ясно предшествуют ли уровни п Достижения успеха  периодам экономического роста.

МакКлелланд (1961) доказал, что совокупные измерения уровней национального  дохода не настолько точны, как измерение индекса, особенно сто или двести лет назад, или для развивающихся стран современного этапа, для которых многие данные недоступны. Однако по этому поводу много разногласий. Даже в случае с автомобильными компаниями Диаз (1982) использовал три разных вида измерения экономической производительности: объем продаж, актив и прибыли на инвестированный капитал. Взаимозависимость между уровнями мотивации и активами, как показано на Диаграммах 11.12 и 11.13, была наиболее гладкой. Те же виды зависимости были получены и для объема продаж и прибыли на инвестированный капитал, но проявилось больше несоответствий. Можно доказать, что активы являются общей оценкой роста фирмы, особенно, если фирмы могут скорректировать годичную прибыль, чтобы избежать уплаты налогов или больше вкладывать в будущую продукцию. Также можно доказать, что объем продаж и прибыль от инвестированного капитала – одинаково важные индикаторы успеха фирмы, а коллективные мотивы не тесно связаны с такими индикаторами. Такие вопросы можно решить только с помощью дальнейших исследований других компаний и теоретического анализа способов измерения экономического успеха. Изучения, представленные в этой главе только начинают осваивать область исследования, которая требует дальнейшего рассмотрения, чтобы установить с большей точностью правила получения информации и ее интерпретации.

**Значение показателей коллективного мотива**

Важнейшая проблема при интерпретации уровней коллективных мотивов возникает при попытке понять, какую характеристику или характеристики они отражают. Практика поиска разных типов мотивационных образов в народных сказках, речах и других видах художественной литературы возникла как естественное распространение исследуемых рассказов, созданных личностями. Но что означают уровни коллективной мотивации? В каком смысле мы употребляем термин мотивационного уровня страны или культуры? Действуют ли коллективные и индивидуальные мотивы одинаково? Имеют ли два типа измерения в виду одну и ту же переменную?

О том, что полная система измерения создана для личностей, стоит забыть при оценке речей и художественной литературы. Напротив, считается только  число мотивационных образов на стандартный фрагмент текста. Не значит ли это, что полученные двумя путями результаты не эквивалентны? Винтер и Хили (1981/1982) относятся к измерению образности как к непрерывной текстовой системе и систематически исследовали ее результаты по сравнению с более полными системами измерения, когда оба метода  применяются к одному и тому же материалу. Они выяснили, что упрощенная непрерывная текстовая система отражает эффекты экспериментального повышения мотива не так хорошо, как полные системы измерения. Корреляция между упрощенными и полными измерениями индивидуальных протоколов пролегает между  .40 и   .70. Расщепленная на две половины достоверность результатов непрерывных текстов разнится от  .43 до  .70 для разных мотивационных систем. Во всяком случае, достоверность выше для непрерывных текстовых систем, возможно, потому, что такие измерения основаны на больших фрагментах текста, чем доступные через протоколы личностей. Например, МакКлелланд (1961) обнаружил, что при межнациональном изучении детских учебников, корреляция уровней п Достижения успеха в отдельных историях и даже в цикле составляла  .67 в 1925 и  .59 в 1950. И хотя показатели четно-нечетной достоверности оказались ниже для п Принадлежности и п Власти, эти величины, взятые вместе, выше, чем обычно получаемые для личностей с тенденцией «быть творческими». Расщепленная на две половины достоверность политических речей и пресс-конференций находится в промежутке между  .62  и  .77 (Херман, 1980; Винтер и Хили, 1981/1982).

Другие методологические вопросы имеют отношение к способам отбора материала для получения точной оценки уровней коллективной мотивации. МакКлелланд (1975) предложил десять правил получения показательных и достоверных оценок коллективных мотивов при анализе художественной литературы: уверенность, что литература популярна, выбор отрывков из произведений разных авторов и видов текстов, уверенность, что расшифровка производится вслепую, то есть кодировщик не знает, к какому периоду принадлежит отрывок, или какая гипотеза исследуется, и уверенность, что индексы мотивов основываются на, по крайней мере, десяти наборах по сто строчек и десять тысяч слов. Диаграмма 11.14 иллюстрирует, как два подобных набора данных предоставляют очень похожие результаты обработки п Власти в разные периоды английской истории. Интерпретация тенденций мотива власти будет одинаковой независимо от образцов информации.

Винтер и Хили (1981/1982) также показали, что непрерывные текстовые системы измерения предсказывают индивидуальное поведение, связанное с мотивами, почти также хорошо как  полные системы измерения мотивов. Но они делают еще одно важное заявление: при применении непрерывной текстовой системы к материалу, для которого она предназначена, - в данном случае, долгое напряженное интервью -  полученные уровни п Власти  предсказывают поведение промышленных лидеров, лучше, чем уровни п Власти, полученные при стандартном упражнении картинка-история. Таким образом, возможно, что  непрерывные текстовые системы измерения более надежны и эффективны при применении к стандартизированным интервью, чем полные системы измерения при применении к протоколам, полученным при условии проверки правительством, что значительно влияет на результаты (см. Глава 6).

Диаграмма 11.14.

|  |
| --- |
|  |
|  |  |

Сравнение измерений п Власти, полученных из двух образцов непрерывного текста драмы в разные периоды английской истории (по МакКлелланду, 1975).

Главная причина уверенности в том, что два типа измерения достигают схожих результатов заключается в том, что поведение, связанное с уровнем коллективных и индивидуальных мотивов похоже. На любом уровне высокий уровень п Достижения успеха связывается с предпринимательской активностью и большим экономическим успехом; высокий уровень п Власти и низкий Запрет Деятельности – с большим потреблением алкоголя; высокий уровень п Власти и высокий Запрет Деятельности – с созданием империй.

Какой вывод можно сделать из этих сходств? Один из вариантов: уровни коллективных мотивов считаются индексами процентного содержания членов общества или группы  с высоким уровнем данного мотива. Ранние сравнения не смогли показать отношение между средними уровнями п Достижения успеха групп жителей страны и уровнями п Достижения успеха, расшифрованных из детских историй (МакКлелланд,1961). Но образцы для личностей были абсолютно непоказательны.

|  |
| --- |
| Таблица 11.12.Сравнение изменений мотивационных уровней в США, оцененных  при помощи показательных образцов личностей и художественной литературы (по Верову, Аткинсону, Фельду и Гурину, 1960; по Верову и Верову, 1981; по МакКлелланду, 1975)  |
| Измеряемый мотив | 1957 | 1976 | Разница  |
| п Достижения успеха |  |  |  |
| Мужчины (высокое процентное содержание) | 47 | 53 | +6 |
| Женщины (высокое процентное содержание) | 41 | 60 | +19 |
| Художественная литература (стандартное измерение) | 54 | 55 | +1 |
| п Принадлежности  |  |  |  |
| Мужчины (высокое процентное содержание) | 58 | 39 | - 19 |
| Женщины (высокое процентное содержание) | 48 | 50 | +2 |
| Художественная литература (стандартное измерение) | 53 | 47 | - 6 |
| п Власти |  |  |  |
| Мужчины (высокое процентное содержание) | 46 | 53 | +7 |
| Женщины (высокое процентное содержание) | 48 | 49 | +1 |
| Художественная литература (стандартное измерение) | 49 | 63 | +14 |
|  В 1957 число опрошенных составляло 595 мужчин и 774 женщины; в 1976 – 508 и 700 соответственно В 1965, среднее между десятилетием 1960-1970. Оценено согласно модели Винтера (1973). |  |  |  |

Веров и другие (1960) и Веров и другие (1981) получили измерения мотивов из показательных образцов американских взрослых в 1957 и опять в 1976. Процентное содержание личностей с высоким уровнем всех трех социальных мотивов в 1957 и 1976 можно сравнить с национальными уровнями мотивации, полученными в 1950-х и 1960-х  из художественной литературы, как показано в Таблице 11.12. Важно только сравнение сдвигов в мотивационных уровнях, так как стандартные измерения для художественной литературы основаны на 18 десятилетиях американской истории, а индивидуальное измерение только на двух. Оба типа измерения согласны, что, при рассмотрении представителей обоих полов, после 1950-х наблюдался подъем в национальном уровне п Достижения успеха и п Власти и потеря интереса в п Принадлежности. Более того, если сравнение ограничить только мужскими данными, оба типа измерения дают одинаковые результаты наивысшего повышения п Власти, затем п Достижения успеха и сильный упадок п Принадлежности. Однако индекс художественной литературы плохо уловил сильное повышение в уровне индивидуальной  п Достижения успеха, потому что увеличение п Достижения успеха у женщин из-за возникновения женского движения еще не отразилось в художественной литературе образца 1960-х годов. И потеря уровня п Достижения успеха в популярной литературе в любом случае не отражает повышения уровня п Достижения успеха у женщин  между 1957 и 1966 годами (Веров, Доуван, и Кулка, 1982).

Эти полученные данные основаны на слишком  небольшом количестве результатов обработки, чтобы быть решающими. Более того, есть много причин полагать, что  индексы коллективной мотивации  могут не быть индексами процентного содержания членов общества с высоким уровнем мотивации в данном периоде, так как данные об уровнях индивидуальных мотивов, представленные в Главах 7 и 9, предполагают, что они были относительно стабильны в течение периода от 15 до 25 лет. Сдвиги в уровнях коллективной мотивации очень быстрые и резкие, поэтому, когда стандартный уровень п Власти в художественной литературе в США поднялся с 49 в 1950-х до 63 в 1960-х, непохоже, что количество личностей с высоким уровнем п Власти увеличилось также быстро. Фактически, данные, основанные на уровнях п Власти из показательных образцов личностей в Таблице 11.12, показывают, что  это не так.

Однако возможно, что процент личностей в стране с высоким уровнем данного  мотива со временем значительно увеличился, как показывают данные п Достижения успеха у женщин в Таблице 11.12. Частично на это влияют новые коллективы взрослого населения, когда старые отмирают, и влияние особых сил, как женское движение, на особые группы внутри населения. Веров (1982) говорит, что повышение уровня п Достижения успеха у женщин с 1957 по 1976 связано с эффектом коллектива – с поддержанием высокого уровня п Достижения успеха у тех женщин даже с возрастом, которые принадлежали к поколению, наиболее подверженному женскому движению –, а вымирание старого поколения связано  с низким уровнем п Достижения успеха в 1957.

В целом, предпочтительнее считать уровни коллективных мотивов аналогом возбужденных мотивационных состояний, которые  изменяются быстрее в результате влияний женского движения или периода безработицы. Эти возбужденные мотивационные состояния влияют на групповое поведение так же, как и на индивидуальное постоянными состояниями возбуждения, которые мы назвали мотивационные расположения. Такие состояния коллективного возбуждения мотивов могут рассматриваться как часть коллективной идеологии – независимо от того, страна это или деловая фирма.

Мотивационная идеология не подробно разработана в том смысле, что люди могут точно описать, что это  или ответить на вопросы опроса общественного мнения, которые позволяют  исследователям сделать вывод, что это. Однако очень важно определить действия, которые предпринимает группа, как указывает доказательство, рассмотренное в этой главе.

**Примечания и вопросы**

Систематизируйте образец своих машинальных рисунков и  оцените его на п Достижения успеха, используя модель расшифровки Аронсона (1958). Сравните свои результаты с чьими-нибудь еще. Согласуются ли   ваши результаты со сравнительным уровнем п Достижения успеха, установленным при расшифровке ваших образных историй?

Пойдите в магазин и хорошо ознакомьтесь с ассортиментом ваз, выберите ту, которая вам больше всего понравилась, и посмотрите, имеет ли она узоры, соответствующие высокому или низкому уровню п Достижения успеха по системе Аронсона. Содержат ли вазы, которые вам больше всего понравились, те же узоры, что и машинальные рисунки? Объясните, почему узоры, которые вам понравились  на вазах, могут отличаться от ваших машинальных узоров.

Считается, что популярные песни отражают коллективный мотивационный интерес или хотя бы интерес тех, кто их слушает. Проанализируйте на п Достижения успеха слова десяти наиболее популярных в Америке песен двух разных периодов, один из которых предшествует периоду экономического роста  (скажем, в начале 1960-х), а другой предшествует экономическому упадку (скажем, в середине 1970-х). Получилась ли ожидаемая разница между уровнями п Достижения успеха? Если нет, то почему? Если песни отражают интересы молодых людей, может отставание эффекта будет большим, пока молодые люди не будут играть центральную роль в обществе?

В «Манифесте Коммунистической партии» (1848) Карл Маркс и Фридрих Энгельс утверждают следующее:

Открытие Америки и огибание мыса Доброй надежды открыли новые горизонты для развития буржуазии. Рынки восточной Индии и Китая, колонизация Америки, торговля с колониями, увеличение способов обмена и удобств в общем дали невиданный доселе толчок к развитию торговли, навигации и промышленности… Между тем рынок рос, спрос поднимался… В свою очередь, это развитие реагировало на расширение промышленности: буржуазия развивалась в той же пропорции, что и промышленность, торговля, навигация, железные дороги, наращивая свой капитал и отодвигая на задний план все классы, передаваемые по наследству со Средневековья.

Ознакомьтесь с данным мотивационным анализом  исходя из эмпирических исследований мотивации, стоящей за экономическим ростом, представленных в этой главе.

Тщательно сравните американских президентов данных  десятилетий (см. Таблицу 8.8) с мотивационными уровнями этих декад, установленными из художественной литературы (Диаграмма 11.9). Сколько соответствий вы обнаружили? Попытайтесь объяснить полученные  результаты. Проследите также за систематическим лидерством и отставанием: мотивационные уровни президентов регулярно предшествуют или следуют за мотивационными уровнями художественной литературы? Вы можете провести также более детальный анализ при сравнении мотивационных уровней президентов с мотивационными уровнями разных видов литературы (см. МакКлелланд, 1975).

Постарайтесь достать данные Международной Амнистии о количестве смертей в стране по политическим причинам и соотнесите их (исправив численность населения) с коллективным уровнем п Принадлежности. Обнаружена ли какая-либо зависимость? Постарайтесь объяснить основные расхождения.

В этой главе предполагается, что Римская Империя развилась в ответ на коллективную модель имперского паттерна мотива власти. Создайте исследование для проверки данной гипотезы. Постарайтесь быть точными и составьте таблицу, включающую число образов, которые подтверждают эту гипотезу

Инкелес и Левинсон (1954) доказали, что термин групповое мышление относится к средним или модальным психологическим характеристикам представителей одной группы. Предложите альтернативное объяснение термина и обсудите его возможное отношение к характеристикам личности.

Как вы думаете, могут ли коллективные уровни мотивации предсказывать периоды социальных реформ и насилия только в странах с демократическим строем, как США или Великобритания? Почему это может быть так?  Создайте исследование, которое проследит, будут ли подобные отношения в странах с другим режимом.

Просчитайте уровни мотивации президента (см. Таблицу 8.8) и процентную долю бюджета, которую он предлагал потратить на оборону. Если существуют большие расхождения между предложением президента и решением Сената, можно ли это объяснить расхождением мотивов президента и коллективными мотивами, представленными в художественной литературе?

Создайте исследование, определяющее, предшествовали ли изменения в уровне п Достижения успеха или следовали за изменением в правительственной системе Швейцарских округов, некоторые из которых стали протестантскими, а некоторые остались католическими (см. Свонсона, 1967). Как вы можете интерпретировать результаты, какими бы они не были?

Коллективные данные предполагают, что в США за основными периодами безработицы следовало увеличение п Власти в художественной литературе. Создайте исследование, которое проследит эту зависимость на индивидуальном уровне. Ожидаете ли вы половые различия?

 В 1982 году уровень безработицы в США был самым высоким с 1930-х годов. Используя данные об эффектах мотивационных уровней на историю Соединенных Штатов, представленные в этой главе, составьте план того, как безработица 1982-го может повлиять на мотивационные уровни, которые, в свою очередь, повлияют   на коллективные действия американцев в последующие годы.

Используя исследование различий между странами (Таблица 11.6 или МакКлелланд, 1975), сдвиги в уровнях мотивации в американской истории, или из теории, попытайтесь создать гипотезу о том, какие факторы (помимо войн) могут увеличить коллективный интерес к принадлежности. Формулировка и подтверждение данной гипотезы очень важны для будущего здоровья и благополучия людей. Объясните причину.