МИНИСТЕРСТВО здравоохранения республики БАШКОРТОСТАН

ГАОУ Туймазинский медицинский колледж

Курсовая работа по психологии

Психологические особенности мотивации власти

###### Руководитель:

Сафина Р.Т.

Басырова Гузель Камиловна

Туймазы – 2010

**Содержание**

Введение

Глава 1. Теоретический анализ психологических особенностей мотивации власти

1.1 Место мотивации власти в мотивационной системе личности

1.2 Психологические теории мотивации власти

1.3 Типология стадий мотивирования властью

Выводы по первой главе

Глава 2. Эмпирическое исследование

2.1 Организация и методы исследования

2.2 Анализ результатов исследования

Выводы по второй главе

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Мотивация является одной из центральных проблем в психологических исследованиях личности. Впервые слово "мотивация" употребил А. Шопенгауэр в статье "Четыре принципа достаточной причины" (1900 -1910). Затем этот термин прочно вошел в психологический обиход для объяснения причин поведения человека и животных.

В настоящее время мотивация как психическое явление трактуется по-разному. В одном случае - как совокупность факторов, поддерживающих и направляющих, т. е. определяющих поведение (К. Мадсен; Ж. Годфруа), в другом случае - как совокупность мотивов (К. К. Платонов), в третьем - как побуждение, вызывающее активность организма и определяющее ее направленность.

Кроме того, мотивация рассматривается как процесс психической регуляции конкретной деятельности (М. Ш. Магомед-Эминов), как процесс действия мотива и как механизм, определяющий возникновение, направление и способы осуществления конкретных форм деятельности (И. А. Джидарьян), как совокупная система процессов, отвечающих за побуждение и деятельность (В. К. Вилюнас).

Отсюда все определения мотивации можно отнести к двум направлениям. Первое рассматривает мотивацию со структурных позиций, как совокупность факторов или мотивов. Второе направление рассматривает мотивацию не как статичное, а как динамичное образование, как процесс, механизм.

**Актуальность** исследования психологических особенностей мотивации власти выражается в том, что мотивация власти (или потребность во власти) - одна из самых главных движущих сил человеческих действий. Считается, что это эгоистическая или даже садистическая сила, которая, как и любое влечение, никогда не бывает насыщенна. Власть не отдают, ее теряют, и, как правило, в драматических ситуациях. Существует мнение, что со временем происходит "эрозия" власти, т.е. она становится все менее эффективной и более эгоистической.

Помимо таких взглядов, которые изображают власть в темном свете, существуют и противоположные взгляды, связанные с культом власти, со стремлением боготворить лидеров и вождей. Но поскольку слишком интенсивное проявление стремления к власти воспринимается в обществе негативно, то люди, которые осознают свои властные стремления, пытаются их скрыть или рационализировать.

**Цель работы:** проанализировать психологические особенности мотивации власти.

**Гипотеза исследования:** предполагается, что у студентов Туймазинского медицинского колледжа 312 группы, 1бригады среди доминирующих потребностей преобладает средний уровень достижения успеха.

Исходя из поставленной цели работы, сформулируем конкретные **задачи**:

1. Рассмотреть место мотивации власти в мотивационной системе личности;
2. Исследовать основные психологические теории мотивации власти;
3. Изучить типологию стадий мотивирования властью;
4. Подобрать адекватную методику для исследования доминирующих потребностей у студентов и сформулировать группу испытуемых;
5. Провести эмпирическое исследование;
6. Обработать полученные данные и провести анализ результатов.

**Объект исследования:** мотивация человека.

**Предмет исследования:** психологические особенности мотивации власти.

**Эмпирическая база исследования:** Туймазинский медицинский колледж, 312 группа, 1 бригада.

**Глава 1. Теоретический анализ психологических особенностей мотивации власти**

**1.1 Место мотивации власти в мотивационной системе личности**

Достаточно распространенным является мнение о том, что стремление к власти преобладает в этой системе, что оно является важнейшим регулятивным фактором деятельности. Властолюбцев можно разделить на тех, кто обладает властью и пытается ее укрепить, и тех, кто только ее домогается. Но, очевидно, не следует преувеличивать значение власти как побуждающего фактора, ведь любые мотивы или потребности способны стать побуждающей силой поведения и деятельности человека [7].

Уровень развития и доминирование определенных мотивов и потребностей личности можно представить в виде мотивационного профиля. Сравнительный анализ мотивационных профилей индивидуумов свидетельствует о том, что между ними существуют значительные отличия [10].

Можно выделить группу людей, у которых доминирует мотивация власти (это, например, менеджеры, политики, которые занимают высокое положение в иерархии власти). В то же время есть люди, для которых стремление к приобретению власти над другими людьми не имеет существенного значения. В мотивационных профилях этих людей преобладают другие стремления и потребности (например, стремление достигать высоких успехов в труде или стремление к эмоциональным отношениям с людьми). Они заинтересованы скорее общаться, достигать высоких результатов в деятельности, чем контролировать других [15].

Использование власти может служить созданию приятных переживаний вследствие подчинения окружающих своей воле, что приводит к повышению своей самооценки. Но оно может служить и групповым интересам и целям. С моральной точки зрения намерения субъекта власти могут оцениваться как плохие и хорошие, законные и незаконные. Именно в этом смысле Д. Мак-Клелланд различает два вида мотивов, называя их личностно ориентированной и социоориентированной властью [1].

В первом случае люди стремятся к власти не ради того, чтобы достичь определенных общественно важных целей, а лишь потому, что наличие ее приносит им удовлетворение. Такие люди используют все возможные средства принуждения, чтобы получить и усилить контроль над другими. Межличностное доминирование для них самоцель, составляет смысл их жизни. В структуре их мотивации другие стремления (например, познавательная или коммуникативная потребность) не играют особой роли.

Люди, у которых преобладает социоцентрическая мотивация власти, стремятся к ней, поскольку она предоставляет возможность достигать определенных общественных целей (служит на пользу другим людям). В таком случае человек не только стремится к абсолютному доминированию (господству) над другими людьми, но и озабочен интересами дела [12].

Это противопоставление, однако, достаточно условно. В реальной жизни предприниматель или политик в одних ситуациях может руководствоваться личными, а в других - общественными потребностями. Есть основания утверждать, что люди с социоцентрической мотивацией не стремятся к постоянному увеличению своего влияния. Их удовлетворяет положение, при котором они могут наилучшим образом служить целям группы или определенного общественного института (государства, предприятия, церкви и др.) [1].

В то же время эгоцентрическая мотивация предусматривает наличие стремления ко все большей концентрации власти в собственных руках.

Власть часто применяется тогда, когда другой человек не склонен содействовать (или даже мешает) удовлетворению потребностей субъекта и достижению его целей. Использование власти в таком случае направлено на то, чтобы сделать другого человека более уступчивым, а мотивация власти является инструментальной (т.е. власть - не самоцель, а средство, инструмент достижения других целей).

Примером такого инструментального действия власти является ее ролевое использование. От людей, которые занимают руководящие позиции в социальных группах, ожидается, что они будут заботиться о том, чтобы члены этой группы соблюдали определенные нормы поведения. Статус дает им источники власти, т.е. возможность и средства коррекции поведения других людей [8].

Неинструментальная, или внутренняя, мотивация власти - это стремление к использованию власти ради нее самой. В этом случае мотивирующим является ощущение власти. Когда человека побуждает к определенным действиям удовлетворение, наслаждение от власти, то это свидетельствует о наличии внутренней мотивации власти, собственно стремления к власти. А если человек применяет власть для достижения некоторых внешних целей, то имеет место инструментальная мотивация власти (использование власти как средства) [3].

Д.Мак-Клелланд, анализируя мотивационные профили предпринимателей, которые занимают высшее положение в иерархии власти, установил: наилучших результатов достигают те из них, кто имеет сильную мотивацию власти и слабо выраженную потребность в установлении эмоциональных отношений с окружающими. Мотивационный профиль менеджеров, которые достигают умеренных результатов, совсем иной. Как правило, у них доминирует аффилиативная мотивация - стремление к общению, эмоциональным контактам с другими людьми. Они больше стремятся к установлению дружеских отношений, а не к применению власти. В то же время сама по себе реализация власти не доставляет им достаточного удовольствия. Такая мотивация снижает эффективность управления организацией. Власть иногда вынуждает отказаться от некоторых желаний, от слишком близких отношений с окружающими [2].

Аффилиация - это стремление человека к общению, к отношениям с другими людьми, потребность принадлежать к определенной группе. Тенденция к аффилиации возрастает в опасной и стрессовой ситуациях. Принадлежность к определенной группе, наличие рядом других людей в общем является позитивным фактором, поскольку снижает уровень тревожности, смягчает последствия стресса [4].

Но влияние аффилиации на успешность управления, на эффективность деятельности менеджера неоднозначно. Когда у руководителя преобладает не стремление достигать успехов в работе, а желание (потребность) быть в согласии со всеми подчиненными (т.е. когда аффилиативная мотивация является доминирующей), вряд ли следует надеяться на значительные достижения [9].

Оптимальным является такое сочетание, когда руководящие административные должности занимают люди с высоким мотивом власти, высоким мотивом достижения и низким мотивом аффилиации. Показатель Д+В-А (Д - достижение; В - власть; А - аффилиация) соотносится с экономическими показателями фирм значительно сильнее, чем отдельно взятые мотивы достижения, власти или аффилиации. С.Кок, исследовав мотивационные профили руководства фирм, составил прогноз экономического развития предприятий на следующие десять лет. За этот период из семи фирм с минимальным показателем Д+В-А) пять сошли со сцены. Сочетание Д+В-А в любом случае дает лучший прогноз экономического развития (достижений), чем каждый из этих мотивов отдельно [1].

**1.2 Психологические теории мотивации власти**

Рассмотрим подробно наиболее известные теории мотивации власти.

Стремление к власти в теории А.Адлера. Стремление к власти (доминирование над другими), в соответствии с теорией Адлера, - основная движущая сила поведения и деятельности человека. Вместо сексуального влечения (которое, по Фрейду, является основным мотивационным фактором поведения человека) Адлер вводит другое влечение - стремление к власти. Согласно положениям его "индивидуальной психологии", стремлением к власти над другими людьми субъект пытается компенсировать ощущение своей неполноценности. Нехватка способностей, разнообразные телесные недостатки, зависимость ребенка от взрослых переживаются как комплекс неполноценности. Стремлением к власти человек пытается этот комплекс компенсировать. Например, мальчик с физическими недостатками интенсивно развивает определенную способность и стремится к власти с целью компенсировать свой физический дефект [7].

В соответствии с ощущением неполноценности (и своей слабости) человек стремится почувствовать собственную силу. Иногда стремление преодолеть свой дефект или недостатки приобретает формы гиперкомпенсации, интенсивного развития определенных способностей. Сверхкомпенсация предоставляет возможность субъекту компенсировать собственные недостатки и слабости (и таким образом избавиться от чувства неполноценности). По мнению А.Адлера, из слабости рождается сила. Недостатки и дефекты (точнее, стремление их компенсировать, почувствовать свою силу и самоутвердиться) побуждают лич-нрсть развиваться, совершенствовать себя. Так, стремление избавиться от дефектов речи побуждало Демосфена развивать ораторские способности и стать лучшим оратором Древней Греции [5].

Адлер утверждает, что главной движущей силой поведения и деятельности человека является стремление к преимуществу, доминированию над другими людьми. Именно стремление к власти является тем фактором, который предопределяет активность субъекта.

Невротическое стремление к власти в теории К. Хорни. Ощущение власти, по мнению К.Хорни, может возникнуть у нормального человека в результате реализации (или осознания) своей способности и силы. Его стремление к власти может вызываться также политическими, семейными обстоятельствами, идеей. Однако невротическое стремление к власти, как утверждает Корни, возникает из тревожности, ненависти и ощущения собственной неполноценности. Иными словами, нормальное стремление к власти возникает из ощущения силы, а невротическое - из слабости [7].

Культура, социальное окружение существенно влияют на развитие стремления к власти. То обстоятельство, что невротики в нашей европейской культуре стремятся к власти как к средству успокоения, объясняется тем, что в нашем социуме власть и престиж могут обеспечить чувство безопасности. Такое стремление к доминированию развивается тогда, когда любовь и аффилиация не снимают тревожности, когда на пути к любви возникают значительные препятствия и трудности.

Стремление к власти служит защитой от беспомощности и тревожности. Невротик не может смириться со своей беспомощностью и слабостью. Он пытается избегать ситуаций, которые нормальный человек считает обычными (например, руководство, совет или помощь других людей, зависимость от людей или обстоятельств). Чем сильнее невротик ощущает подавленность своими внутренними запретами, тем меньше он способен к самоутверждению. Чем более слабым он себя ощущает, тем с большей тревожностью ему приходится избегать всего, что может "засветить" (обнаружить) его слабость [11].

Невротическое стремление к власти служит защитой от ощущения своей слабости и беспомощности. Невротик развивает идеал силы, который поддерживает его веру в собственную силу. Для него слабость - это не только опасность, но и позор. Он разделяет людей на сильных и слабых, увлекается первыми и презирает вторых. Пренебрежение ко всем, кто слабее его, кто соглашается с ним, кто уступает ему, - характерная черта невротической личности. Невротик также с презрением относится к слабости в себе. Он не склонен признавать собственную слабость, стремится скрыть ее [1].

Важной чертой невротической личности является стремление никому и никогда не уступать. Согласиться с мнением другого человека или принять совет воспринимается как проявление слабости. Невротик требует, чтобы мир приспосабливался к нему, вместо того, чтобы самому приспосабливаться к миру. Такая невротическая установка негативно влияет на эмоциональные отношения с другими людьми. Любовь предусматривает, что человек уступает другому человеку. Чем менее индивидуум способен на такую "капитуляцию" (уступку), тем худшими будут его отношения с любимой [4].

Другой невротической установкой является стремление настаивать на своем. Невротика постоянно раздражает нежелание других делать то, что он от них ожидает. Если мужчина или любовник не оправдывает ожиданий невротической женщины (например, опаздывает, не звонит по телефону и т.п.), женщина ощущает, что ее не любят. Вместо того чтобы признать, что она сердится, потому что другой человек не подчинился ее желаниям, она объясняет (воспринимает) эту ситуацию как признак своей невостребованности [6].

К.Хорни отмечает такой интересный факт: невротическая девушка не может любить "слабого" мужчину, поскольку ощущает пренебрежение к любой слабости. Но она также не ладит с "сильным" мужчиной, поскольку стремится диктовать ему свою волю. Следовательно, человек, который мог бы ее полностью удовлетворить, должен быть, с одной стороны, чрезвычайно сильным героем, а с другой - настолько слабым (или демонстрировать свою слабость), чтобы с готовностью выполнять все ее желания.

Дополнительной особенностью, которая возникает как следствие навязчивого желания доминировать, является неспособность человека устанавливать равноправные отношения с другими людьми [1].

Теория власти Э.Фромма. Э.Фромм мотивацию к власти выводил из стремления индивидуума избежать изоляции (одиночества). Субъект власти (садист), по Э.Фромму, полностью зависит от слабого человека, которым владеет. Садисту нужен человек, который ему принадлежит, поскольку его собственное ощущение силы основывается на том, что он может кем-то владеть или руководить. Эта зависимость, как правило, является целиком неосознаваемой [8].

Так, например, мужчина может издеваться над своей женой - и при этом ежедневно повторять ей, что она может в любой момент уйти. Но когда женщина действительно решит оставить его, то он будет в отчаянии и будет стремиться удержать ее. Как утверждает Э.Фромм, он не может жить без нее или кого-то другого, кто был бы беспомощной игрушкой в его руках. Садист, по мнению ученого, "любит" тех, над кем ощущает власть, поскольку без них он не смог бы удовлетворить эту свою потребность [10].

Стремление к власти (садистическое стремление) помогает индивидууму избежать чувства одиночества и бессилия. Такие люди переполнены страхом одиночества и чувством неполноценности. Это ощущение замаскировано компенсаторным стремлением к власти и чувством собственного преимущества Над другими людьми. Индивидуум ощущает себя одиноким в чужом и враждебном мире. Власть и садизм, предоставляя ему Уверенность, соединяя его с другими людьми, помогают ему избавиться от одиночества и социальной изоляции [15].

По мнению Фромма, стремление к власти предопределяется не силой, а слабостью, неспособностью личности выстоять самому и жить своей силой. Стремление к власти - это попытка приобрести ощущение силы тогда, когда настоящей силы не хватает. Власть и сила - это разные понятия. Можно быть сильным и не стремиться к власти. Но можно ощущать собственное бессилие и компенсаторно стремиться к власти. Ощущение собственной слабости вызывает садистское стремление к господству. И наоборот, когда индивидуум ощущает свою силу и способность реализовать собственные возможности, господство над другими людьми ему не нужно и он не стремится к власти [9].

Э.Фромм предложил понятие "авторитарный характер". Человек с таким характером увлекается властью и хочет подчиняться. В то же время он сам стремится быть властью, чтобы другие подчинялись ему. Такой человек разделяет всех на сильных и слабых. Сила автоматически вызывает у него любовь и готовность подчиняться, привлекает сама по себе, потому что она - сила. И наоборот, слабые индивидуумы и организации автоматически вызывают пренебрежение и презрение. Один только вид слабого человека вызывает желание напасть, унизить, подавить. Другой субъект может страшиться только мысли напасть на более слабого, унизить человека. Но авторитарная личность ощущает тем большую злобу и стремление унизить, чем более слабой, более беспомощной является жертва [7].

**1.3 Типология стадий мотивирования властью**

Мак-Клелланд рассматривая тему действия, побуждаемого мотивацией власти этот вопрос в более широком, чем это обычно делается, контексте, критически отнесся к господствующему в современном обществе и культуре одностороннему пониманию побуждаемого мотивом власти поведения, как оказания влияния и агрессивного настаивания на своем. Проанализировав обширный культурно- антропологический и психологический материал, он постарался показать, что такая односторонность связана с маскулинизированным идеалом западной культурной традиции, упускающей из виду иначе осуществляемую власть в восточных культурах (в частности, индийской) и оставляющей без внимания прежде всего типично женские формы применения власти. Мак-Клелланд определяет мотив власти "…как потребность, во-первых, чувствовать себя сильным и, во-вторых, проявлять свое могущество в действии. Влияние на других людей является лишь одним из многих способов удовлетворения потребности ощущать себя сильным".

Это определение перекликается с различением, с одной стороны, приобретения источников власти и обладания ими и, с другой– осуществления действий власти. В обоих случаях целью, к которой в конечном счете стремится человек, является "переживание своей силы". Анализ Мак-Клелланда строится на 4-стадийной классификации осуществления власти, восходящей к разработанной Эриксоном (Е. Н. Эриксон, 1963) психоаналитической теории развития "Я" (или социоэмоционального развития). Мак-Клелланд различает источники власти и ее объекты, причем и тем и другим может быть либо сам субъект, либо его окружение. Так возникают четыре стадии развития мотивированности властью:

* ассимиляция,
* (II) автономность,
* (III) самоутверждение,
* (IV) продуктивность [1].

Указанные четыре стадии, по мнению автора, должны представлять собой последовательные этапы созревания, которые проходит человек в процессе своего развития. Достижение более высокой стадии не аннулирует предыдущие, они остаются в распоряжении субъекта и могут актуализоваться в подходящей ситуации. Парадигмой стадии I ("нечто придает мне силы") являются отношения матери и ребенка. С позиций ориентации на власть в последующие годы жизни она означает отношения с людьми, которые могут поддержать, защитить, вдохновить, воодушевить, короче, увеличить у индивида ощущение собственной силы (например, индивид может вдохновиться речью политического лидера). Парадигма стадии II ("я сам придаю себе силы") отвечает связанному с обретением независимости от матери и возрастанием произвольного контроля над своим поведением среднему периоду детства. Парадигма стадии III ("я произвожу впечатление на других") характеризует подростка, для которого перестали существовать авторитеты, который постоянно меняет друзей, чье участие в соревновании определяется возможностью одержать верх над другими людьми. Парадигма стадии IV ("мне хочется выполнить свой долг") соответствует взрослому состоянию, т. е. зрелой личности, посвящающей свою жизнь служению какому-либо делу или определенной социальной группе. Аналогичную теорию развития, впрочем, еще не получившую эмпирического подтверждения, предложили также Дж. и Дж. Б. Вероффы (1971) [4].

Все это лишь очень предварительная схема типологии стадий власти. Сопоставление ее с нашим списком параметров приводит к выводу об акценте на приобретении источников власти на стадиях I и II и на действиях власти на стадиях III и IV. С точки зрения моральности цели стадия III с ее ориентацией на собственное благо противоположна стадии IV, для которой характерна направленность деятельности на благо других людей. Эта противоположность отражается в различении Мак-Клелландом личностно- и социально-ориентированной мотивации власти. Что касается предпочтения определенных сфер использования власти, то Мак-Клелланд не скупится на данные, характеризующие в этом отношении различные стадии; мы, однако, не будем их здесь рассматривать, отметим только, что им совершенно не принимаются во внимание ни способности, ни страх перед последствиями использования власти, ни также важность обратного воздействия и взаимодействия в ситуации осуществления власти [2].

Категории анализа содержания ТАТ для измерения особенностей индивидуального мотива власти на разных стадиях развития разработала Стюарт (А. Дж. Стюарт, 1973). Для этого она отобрала из 85 первокурсников Гарварда по 6 человек, наиболее ярко представляющих каждую из четырех стадий развития "Я" по Эриксону, попытавшись обнаружить типичные различия между написанными ими рассказами по ТАТ. Связанные с темой власти различия отдельных стадий выявлялись в четырех направлениях: (I) отношение к авторитету, (2) отношение к людям и объектам, (3) чувства, (4) действия. Рассмотрим в качестве примера особенности отношения к авторитету на разных стадиях: на первой–авторитет приветствуется, на второй–он критикуется, на третьей–авторитетом возмущаются, на четвертой–индивидуальные авторитеты отчуждаются. В связи с тем что в категориях Уинтера (так же как и Вероффа или Юлимана) отдается предпочтение формам выражения мотива власти, характерным для стадий II и III (a кроме того, они односторонни с точки зрения предпочтения определенных сфер использования власти), Мак-Клелланд суммировал значения мотива власти по Уинтеру с показателями стадий по категориям Стюарт. Использование этого комбинированного индикатора при анализе данных выборки испытуемых (мужчин и замужних женщин) выявило, что он несколько сильнее, чем простой индекс мотива власти, коррелирует с теми многочисленными показателями вопросников и материалов ТАТ, которые зарекомендовали себя ранее в качестве отражающих специфику стадий. Учет специфики проявлений мотива власти на разных стадиях может повышать коэффициент корреляции значений этого мотива с другими проявлениями поведения власти [6].

Параллельно с анализом обширного биографического и культурологического материала Мак-Клелланд (Д. Мак-Клелланд, 1975) попытался выявить ролевую специфику женской формы власти. Для этого он выделил из форм поведения, более свойственных испытуемым-женщинам, чем испытуемым-мужчинам, такие, которые оказывались выраженное при высоком мотиве власти [9].

Независимо от мотива власти более типичными для женщин оказались следующие особенности: сила воодушевления, вызываемого другими людьми, членство в различных организациях, склонность откладывать все до последнего момента, любовь к детям и готовность добровольно ухаживать за ними. При усилении мотива власти в пользу женщин увеличивались различия в таких характеристиках, как соблюдение диеты, количество наличных денег, большее ежедневное потребление жидкостей, большая готовность завещать свой труп медицине. Основываясь на этих результатах, Мак-Клелланд пришел к выводу, что мотивация власти способствует проявлению традиционно женской роли, связанной с поддержанием в семье контактов и благоприятной эмоциональной атмосферы (т. е. осуществлению действий, направленных главным образом на снятие напряженности и отдачу). Он пишет: "Поскольку их роль традиционно состояла в обеспечении социальных и эмоциональных ресурсов семьи, женщины взаимозависимы и особенно заинтересованы в людях и самом протекании жизни; именно мотивация власти концентрирует их внимание на расширении источников соучастия". "Женское ролевое поведение заслуживает более позитивного и простого обозначения. Это не только отсутствие свойственной мужчинам напористости, оно подразумевает взаимозависимость, создание возможностей для развития и самоотдачу" [1].

**Выводы по первой главе**

Существуют различные точки зрения в понимании психологических особенностей мотивации власти. По мнению А. Адлера стремление к власти (доминирование над другими), - основная движущая сила поведения и деятельности человека.

Ощущение власти, по мнению К.Хорни, может возникнуть у нормального человека в результате реализации (или осознания) своей способности и силы.

Э.Фромм мотивацию к власти выводил из стремления индивидуума избежать изоляции (одиночества). Субъект власти (садист), по Э.Фромму, полностью зависит от слабого человека, которым владеет.

Мак-Клелланд определяет мотив власти как потребность, во-первых, чувствовать себя сильным и, во-вторых, проявлять свое могущество в действии. Он считает, что влияние на других людей является лишь одним из многих способов удовлетворения потребности ощущать себя сильным.

Мак-Клелланд различает источники власти и ее объекты, причем и тем и другим может быть либо сам субъект, либо его окружение. Так возникают четыре стадии развития мотивированности властью: (I) ассимиляция, (II) автономность, (III) самоутверждение, (IV) продуктивность.Указанные четыре стадии, по мнению автора, должны представлять собой последовательные этапы созревания, которые проходит человек в процессе своего развития.

Глава 2. Эмпирическое исследование

**2.1 Организация и методы исследования**

В проведенном нами эмпирическом исследовании приняло участие 12 студентов ТМК 312 группы, II бригады, в возрасте от 19 до 21 года. Исследование проводилось с 1 по 3 апреля 2009 года.

Испытуемым была предложена методика диагностики мотиваторов социально-психологической активности личности. Данная методика помогает определить ведущие потребности – мотиваторы личности. Методологической основой служит теория мотивации Д. Маккелланда, а также ряд ее более современных интерпретаций. Знание основных потребностей – исходный момент самомотивации, личностного менеджмента. Кроме того, зная ведущие потребности сотрудников и используя соответствующие стимулы, руководитель может повысить субъектно деятельностную мотивацию.

Инструкция. Вам предлагается 15 утверждений. Выразите свое согласие ("полностью согласен" - ПС) или несогласие ("не согласен" - НС) по пятибалльной системе. Свой ответ необходимо подчеркнуть либо обвести кружком.

Обработка и интерпретация результатов. Для того чтобы определить ваши доминирующие потребности, заполните таблицу. Вам необходимо поставить то количество баллов, которое соответствует вашему ответу на каждый вопрос.

Достижение успеха в целом – 1,4,7,10,13.

Стремление к власти – 2,5,8,11,14.

Тенденция к аффиляции – 3,6,9,12,15.

В сумме в каждой колонке должно получиться от 5 до 25 баллов. Та колонка, в которой сумма баллов будет наиболее высокой, и определит вашу доминирующую потребность – мотивационную доминанту личностной активности.

Об уровне выраженности каждой из трех свидетельствуют следующие показатели:

* 19 и более – высокий;
* 8 – 18 – средний;
* 7 и менее – низкий;

2.2 Анализ результатов исследования

По результатам исследования были получены следующие данные, представленные в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 Доминирующая потребность

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Имя | Баллы | Доминирующая потребность |
| 1 | Алия | 16 | Достижение успеха в целом |
| 2 | Ирина Г. | 11 | Достижение успеха в целом |
| 3 | Регина | 10 | Стремление к власти |
| 4 | Гульназ | 20 | Тенденция к аффиляции |
| 5 | Лилия | 10 | Достижение успеха в целом |
| 6 | Эльвира | 15 | Достижение успеха в целом |
| 7 | Айгуль | 9 | Достижение успеха в целом |
| 8 | Ирина Б. | 8 | Достижение успеха в целом |
| 9 | Люция | 20 | Стремление к власти |
| 10 | Светлана | 8 | Достижение успеха в целом |
| 11 | Динара | 20 | Стремление к власти |
| 12 | Ляйсан | 16 | Стремление к власти |

У Алии, Ирины, Лилии, Эльвиры, Айгуль, Ирины Б., Светланы проявился средний уровень достижения успеха в целом. Для этих людей стремление к приобретению власти над другими людьми не имеет существенного значения. В мотивационных профилях этих людей преобладает стремление достигать высоких успехов в труде или учебе.

У Регины и Ляйсан пребладает средний уровень стремления к власти, т.е. для них характерен средний уровень мотивации власти, стремление к приобретению власти над другими людьми у них развито в средней степени.

У Люции и Динары пребладает высокий уровень стремления к власти. Это означает, что для них характерен высокий уровень мотивации власти, т.е. у них доминирует стремление к приобретению власти над другими людьми.

У Гульназ пребладает высокий уровень тенденции к аффиляции. Для нее характерно стремление к общению, эмоциональным контактам с другими людьми. Она больше стремится к установлению дружеских отношений, а не к применению власти.

# Таблица 2 Доминирующая потребность (в %)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Уровень выраженности | Достижение успеха в целом | | Стремление к власти | | Тенденция к аффиляции | |
| Кол-во | % | Кол-о | % | Кол-о | % |
| Высокий | 0 | 0 | 2 | 16,7 | 1 | 8,3 |
| Средний | 7 | 58,3 | 2 | 16,7 | 0 | 0 |
| Низкий | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Исходя из данных, представленных в таблице 2 составим рис. 1.



**Рис. 1. Доминирующая потребность (в %)**

Таким образом, в исследуемой группе студентов преобладает средний уровень достижения успеха в целом (58,3%). Высокий и низкий уровень достижения успеха в целом не выявились вовсе.

Высокий и средний уровень стремления к власти проявились по 16,7%. Низкий уровень стремления к власти не проявился вовсе. Высокий уровень тенденции к аффиляции проявился у 8,3% испытуемых. Средний и низкий уровень тенденции к аффиляции не выявились совсем.

# **Выводы по второй главе**

В проведенном эмпирическом исследовании приняло участие 12 студентов ТМК 312 группы, II бригады, в возрасте от 19 до 21 года. Исследование проводилось с 1 по 3 апреля 2009 года.

Испытуемым была предложена методика диагностики мотиваторов социально-психологической активности личности. Данная методика помогает определить ведущие потребности – мотиваторы личности. Методологической основой служит теория мотивации Д. Маккелланда, а также ряд ее более современных интерпретаций. Знание основных потребностей – исходный момент самомотивации, личностного менеджмента. Кроме того, зная ведущие потребности сотрудников и используя соответствующие стимулы, руководитель может повысить субъектно деятельностную мотивацию.

По результатам проведенного исследования было выявлено, что в исследуемой группе группе студентов преобладает средний уровень достижения успеха в целом (58,3%). Высокий и низкий уровень достижения успеха в целом не выявились вовсе.

Высокий и средний уровень стремления к власти проявились по 16,7%. Низкий уровень стремления к власти не проявился вовсе.

Высокий уровень тенденция к аффиляции проявился у 8,3%. Средний и низкий уровень тенденции к аффиляции не выявились совсем.

В результате проведенного исследования выдвинутая гипотеза о том, что у студентов Туймазинского медицинского колледжа 312 группы, II бригады среди доминирующих потребностей преобладает средний уровень достижения успеха, подтвердилась.

**Заключение**

Мотивация власти представляет собой гораздо более сложное явление, чем мотивация достижения или аффилиации, тем более что в стремление чувствовать себя сильным или оказывать влияние на других с обеих сторон социального взаимодействия могут оказаться втянутыми самые разнообразные мотивы. Несмотря на отсутствие ясности во многих аспектах этой проблемы, в определении мотива власти и основанных на интерпретации текстов методиках его измерения наблюдается определенный прогресс.

Мотив власти направлен на приобретение и сохранение ее источников/либо ради связанного с ними престижа и ощущения власти, либо ради влияния (оно может быть как основной, так и дополнительной целью мотива власти) на поведение и переживания, других людей, которые, будучи предоставлены сами себе, не поступили бы желательным для субъекта образом. Влияние это должно так изменить их поведение, чтобы оно способствовало удовлетворению потребности субъекта. Для достижения этого субъект должен с помощью имеющихся источников власти и средств воздействия перестроить привлекательность наиболее важных мотивов другого, причем сделать это возможно более эффективным и экономичным способом. Сама эта деятельность может соответствовать весьма разнообразным мотивам. Она может совершаться ради своего собственного или чужого блага или же ради какой-либо высшей цели; она может принести другому вред либо оказать ему помощь. Индивидуальный мотив власти ограничен как в отношении приобретения власти, так и в отношении ее применения определенными содержательными областями, связанными с конкретными источниками власти и группами людей, подвергающимися воздействию. На нем также может лежать печать страха перед достижением власти, ее потерей, использованием, перед ответным применением власти или перед безуспешностью своего воздействия.

В эмпирическом исследовании испытуемым была предложена методика диагностики мотиваторов социально-психологической активности личности. Данная методика помогает определить ведущие потребности – мотиваторы личности. Знание основных потребностей – исходный момент самомотивации, личностного менеджмента. Кроме того, зная ведущие потребности сотрудников и используя соответствующие стимулы, руководитель может повысить субъектно деятельностную мотивацию.

По результатам проведенного исследования было выявлено, что в исследуемой группе студентов преобладает средний уровень достижения успеха в целом (58,3%). Высокий и низкий уровень достижения успеха в целом не выявились вовсе.

Высокий и средний уровень стремления к власти проявились по 16,7%. Низкий уровень стремления к власти не проявился вовсе.

Высокий уровень тенденция к аффиляции проявился у 8,3%. Средний и низкий уровень тенденции к аффиляции не выявились совсем.

Таким образом, гипотеза о том, что у студентов Туймазинского медицинского колледжа 312 группы, II бригады среди доминирующих потребностей преобладает средний уровень достижения успеха, подтвердилась. Поставленная цель и задачи были выполнены.

Список использованной литературы

1. Вилюнас В. К. Психологические механизмы мотивации человека. – М.: Изд-во МГУ, 2003.
2. Занюк С. Н. Психология мотивации. – К.: Эльга-Н; Ника-Центр, 2004.
3. Еникеев М.И. Общая и социальная психология. - НОРМА-ИНФРА, 2000.
4. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. – СПб Издательство "Питер", 2004.
5. Косенко В. Г., Смоленко Л. Ф., Чебуракова Т. А. Медицинская психология для медсестер и фельдшеров. – Ростов н/Д: "Феникс", 2002.
6. Морозов А. В. История психологии. – М.: Академический Проект, 2005.
7. Марцинковская Т. Д. История психологии. – М.: Академия, 2004.
8. Немов Р.С. Психология. В 3 кн. - М.: Владос, 2000. - Кн. 1: Общие основы психологии.
9. Олпорт Г.В. Личность в психологии. – М.: КСП+; СПб.: ЮВЕНТА, 1998.
10. Первин Л., Джон О. Психология личности: Теория и исследования / Пер. с англ. М. С. Жамкочьян под ред. В. С. Магуна –М.: Аспект Пресс, 2003.

# Петрова Н.Н. Психология для медицинских специальностей. – М.: Издательский центр "Академия", 2006.

1. Психология. / Под редакцией Рогова Е. Н. – Ростов-на-Дону, "Март", 2004.
2. Психология развития / Под ред. Т. Д. Марцинковской. М.: Издательский центр "Академия", 2005.
3. Спринц А. М., Михайлова Н. Ф., Шатова Е. П. Медицинская психология с элементами общей психологии. – Спб.: Спецлит, 2005.
4. Столяренко Л. Д. Основы психологии. Ростов-на-Дону, 2003.