Министерство образования   
Российской Федерации

Государственный Университет Управления

Институт подготовки научно-педагогических

и научных кадров

Специальность: Политическая экономия (08.00.01)

Отделение: дневное

#### Реферат на тему: "Психология политического лидерства."

Выполнил:

Аспирант Ростовцев Андрей Игоревич

Москва 2002г.

**Содержание:**

Введение.

Варианты классификации мотивации политических лидеров.

Мотив власти

Мотив достижения

Мотив аффилиации

Заключение.

Список литературы.

**Введение.**

К настоящему времени в ряде развитых стран в основном сложилось самостоятельное научное направление, исследующее политико-психологическую проблематику и получившее название политической психологии. Все шире признается понимание политической психологии, как одной из важнейших политологических дисциплин, изучающей "человеческое измерение" политики: особенности и стереотипы восприятия политических событий, усвоение политических ценностей, особенности качества лидера и т.п. В рамках политических наук политика традиционно рассматривается как процесс взаимодействия неких коллективных субъектов - социальных или территориальных общностей, групп влияния, региональных элит. Однако реальность всегда богаче любых, даже и самых эффективных моделей. В частности, реальные субъекты процесса в значительной степени персонифицированы. На политической арене сотрудничают и конкурируют не просто представители безличных общественных групп, а живые люди. Их идеи, таланты, амбиции и ограничения оказывают прямое воздействие на политический процесс.

Психологическая детерминация политического процесса явным образом проявляется в условиях диктатур и военных режимов, где личностные особенности лидера не опосредуются ни законами, ни длительным процессом согласования интересов, а напрямую проявляются как во внутренней политике, так и, в особенности, на международной арене. Но это верно и для демократических государств, где и законы, и конкретная политическая ситуация оставляют лидерам достаточно степеней свободы для выбора психологически наиболее близкого им решения и метода его реализации, а гражданам - для выбора способа реагирования на эти решения и непосредственного или опосредованного воздействия на лидеров.

Психологические факторы играют огромную роль в принятии политических решений. Лидер не может проверять надежность всех предлагаемых ему аргументов, например, оценивать методику статистических расчетов. Выбор того или иного варианта действий определяется тем, насколько убедительно представили данный вариант его сторонники, в каких отношениях находятся они с лидером, насколько он им доверяет, какие мотивы им приписывает. Важная роль личностных компонентов в процессе выработки и принятия политических решений предопределяется еще и тем, что ни в какой, даже в сверхбюрократической структуре невозможно составить должностные инструкции таким образом, чтобы они предусматривали все возможные ситуации. В результате конкретное влияние данного человека определяется не только и не столько официальной позицией, сколько его собственной активностью, неформальным статусом и т.д.

Одна из существенных и, в силу ее личностного характера, многомерных проблем политики – политическое лидерство. Как феномен, известно очень давно, как категория же политической науки активно используется лишь в последние десятилетия ХХ века. Проблему политического лидерства с полным основанием можно отнести к одной из ключевых для всего ряда научных дисциплин, изучающих политическую жизнь общества. Сегодня в свете ставших модными и повсеместно склоняемыми на все лады политического PR, выборных технологий и информационных войн представляется особенно актуальным рассмотрение феномена лидерства сквозь призму политической психологии.

Скептики скажут, что изучение личностного аспекта носит субъективный и перегруженный ценностными суждениями характер, что оно не способствует объективному постижению реальных пружин политического процесса; что попытки объяснить ход событий влиянием личностных качеств малоэффективны, поскольку они, якобы, не берут в расчет институциональные и иные аспекты контекста, в котором осуществляется деятельность политического лидера; что появление конкретных индивидуальностей в определенных ролях в определенные периоды времени носит случайный характер, поэтому не может представлять научного интереса для исследователей. Однако это несправедливо.

Политическое лидерство, как и любое явление жизни, имеет свою анатомию, в том числе личностно-психологическую. Вопреки возможным возражениям, изучение личности важно для политического анализа лидерства, потому что личность выступает как нечто, имеющее влияние на цели и политические инициативы. Возможно, именно психологическая интерпретация личностей политических лидеров, создание систематической теории и исследований может привести нас к пониманию событий и даже предложить прогностические модели развития мира.

**Варианты классификации мотивации политических лидеров.**

В любой деятельности мотив не только подталкивает личность к поступку, но и определяет цель и программу действий. Любая деятельность, тем более такая сложная, как политическая, является полимотивированной. Мы нуждаемся в понимании мотивов политических лидеров, чтобы увидеть, как и в какую сторону они способны изменить ход событий. Мы должны суметь разложить мотивацию личности на составляющие элементы и показать, как по-разному они сочетаются в различных случаях и влияют на ситуацию, вплетаясь, таким образом, в пресловутый контекст обстоятельств.

Существует множество различных личностных потребностей, которые так или иначе связаны с “профессиональной” деятельностью действующих лиц политической сцены. Современные концепции психологии лидерства особенно отмечают некоторые из этих потребностей. Так, М.Г.Херманн в качестве мотивов лидера выделяет:

* мотив власти и компенсации неосознанного психического дискомфорта;
* убеждения лидера и его стремления решить какую-то политическую проблему (например, вывести страну из кризиса);
* чувство долга;
* потребность в одобрении и уважении со стороны других людей, в статусе и признании;
* те требования (вызов), которые предъявляет к лидеру занимаемое им положение.

На основании исследований во Франции, США, странах Латинской Америки Дж.Пейн и О.Вошински описывают пять различных побудительных мотивов, которые движут политиками:

* обожание,
* статус,
* политическая программа,
* обязанность,
* игра.

По другой классификации, основанной на исследованиях американских президентов, мотивацию лидеров могут в общих чертах определять три доминирующие потребности:

* мотив власти,
* мотив достижения цели (или успеха)
* мотив аффилиации.

Российский автор Е.В.Егорова-Гантман в своих исследованиях добавляет к только что перечисленным потребностям потребность в контроле над людьми и событиями, отмечая при этом близость данного мотива мотиву власти.

Нетрудно заметить, что как бы ни классифицировать мотивы лидерства, все они, как правило, не являются взаимоисключающими, и вполне могут сочетаться в психологии одного и того же человека. Ограничимся классикой числа “3” и выделим главные потребности, мотивирующие политическое поведение лидера:

* мотив власти,
* мотив достижения,
* мотив аффилиации.

**Мотив власти**

Важнейший мотивационный источник лидерства, вне всякого сомнения – мотив власти. Действительно, борьба за власть – тайная или явная – пронизывает политическую жизнь любого общества. Сильный мотив власти, присущий потенциальным и реальным лидерам, проще всего определить их врожденными индивидуальными способностями. Трудно отрицать, что условием достижения и осуществления лидерства является какой-то минимальный набор природных задатков: организационные способности, воля, сила убеждения, быстрота реакции, стиль общения и т.д., хотя этот набор различен в различных социально-исторических условиях. Человек же, способный осуществлять власть, испытывает потребность в ней. Однако в ходе своего развития политико-психологическая наука вышла за рамки “генетического” подхода. С 30-х годов на исследование психологических предпосылок лидерства значительное влияние оказывают идеи фрейдистского психоанализа. Они побуждают искать эти предпосылки в условиях первичной социализации личности, в отношениях ребенка с непосредственной социальной средой.

Чуть позже А.Адлер делает центральным объяснительным принципом своего учения о личности вместо сексуального влечения “волю к власти”. Стремлением к совершенству, превосходству и социальной власти субъект стремится компенсировать обусловленный своей конституцией дефицит власти, который он воспринимает как недостаточность своих способностей и переживает как комплекс неполноценности.

Компенсаторное объяснение власти находим и у Г.Лассуэлла. По его мнению, психологической основой политической деятельности является бессознательное вытеснение “частных конфликтов”, пережитых личностью, в сферу общественных объектов и последующая их рационализация в понятиях общественных интересов. Обладание властью психологически компенсирует ущербность, фрустрацию, испытываемую личностью. Главной чертой таких людей, по его мнению, является “акцентуация власти по отношению к другим ценностям человека, сравниваемого с другими людьми”: ненасытное стремление к власти, использование других ценностей и людей как средств достижения власти, желание ее только для себя, владение технологиями власти. Классической стала его формулировка “Политический человек свои частные мотивы переносит на общественные объекты, рационализируя в терминах общественного интереса”.

А.Джордж в своей работе “Власть как компенсаторная ценность” расширяет теоретические рамки общей гипотезы Лассуэлла. С точки зрения А.Джорджа, все политические лидеры являются “стремящимися к власти”. Один из возможных случаев образования потребности во власти связан с наличием страха пассивности, слабости, страха чужого доминирования. В другом случае, мотив власти может сформироваться при наличии агрессивных и деструктивных черт личности. Поэтому власть может быть желанна по многим причинам, причем у одного и того же человека в различное время эти причины могут быть разными. Условно можно выделить три типа причин, по которым политический лидер жаждет власти:

* доминировать над другими и/или ограничивать действия других;
* избегать чужой власти над собой и/или вмешательства в свои дела;
* осуществлять политические достижения.

То есть, мотив власти может быть не только и не столько компенсаторным, сколько инструментальным: “Власть может быть желанна для удовлетворения других личностных потребностей, таких как потребность в достижении, в уважении, в одобрении, в безопасности”. Иногда цель, чтобы над политиком никто не доминировал, может быть главной и более высоко ценимой, чем другие.

Таким образом, преобладание этого мотива можно рассматривать как следствие дефицита позитивных психосоциальных связей личности, ее общности с другими людьми. С этим часто взаимосвязано одностороннее, гипертрофированное развитие индивидуалистических или эгоцентрических амбиций. Дефицит эмоционально-позитивных отношений – любви, сочувствия – в раннем детстве может стать первичным звеном всей этой цепочки причин и следствий и превратить, в конце концов, страсть к власти в доминирующий мотив личности. Неблагополучие в родительской семье – типичная черта биографий наиболее властолюбивых и авторитарных политиков.

Впрочем, для объяснения этой черты не всегда нужно обращаться к детским годам. Участие в борьбе за политическую власть нередко бывает результатом неудовлетворенного самолюбия вполне взрослых людей, отсутствия успеха и низкого профессионального статуса в первоначальной сфере деятельности. Такими людьми в значительной мере наполнялась партноменклатура КПСС, а в годы перестройки в политику хлынули профессора и доценты, научные работники и инженеры, не сумевшие по тем или иным причинам получить признание и выйти на первые места в своей области. Конечно, среди них были люди с различными мотивами, но та легкость, с которой впоследствии многие из них меняли свои политические позиции, показывает, что чисто “статусная” карьерная потребность была достаточно типичной для этого поколения российских политиков.

Подводя итог вышесказанному, мотив власти можно определить как заинтересованность в получении влияния, контроля, воздействия на других людей, группы или мир в целом; желание впечатлять, иметь престиж, вызывать сильную эмоциональную реакцию. При достижении власти и пользовании ею политический лидер уменьшает напряжение. В ряде случаев он испытывает чувство эйфории, которое служит для компенсации некоторых компонентов низкой самооценки, от которых он страдает.

Мотив власти у политических лидеров является сложной психологической характеристикой для анализа, поскольку может проявляться в деятельности по-разному, в зависимости от доминирующего образа власти, от наличия разного рода “болевых точек”, комплексов неполноценности, жизненного пути и многого другого.

Можно выделить следующие индикаторы стремления к власти:

* заинтересованность в получении влияния, контроля, воздействия на других людей, группы, или мир в целом;
* сильные действия в отношении других людей, групп или мира в целом;
* контроль и управление другими;
* старание влиять, доказывать, убеждать, аргументировать;
* помощь и советы, даже когда о них не просят;
* жажда престижа;
* желание производить впечатление и вызывать сильную эмоциональную реакцию;
* желание изобретать и навязывать организованные системы функционирования другим действующим лицам на политической арене;
* нежелание разрешить другим разделить с ним действительную или предполагаемую власть;
* нежелание получать советы относительно своих функций;
* нежелание делегировать другим решение задач, которые, как убежден политический лидер, принадлежат к его прерогативе власти;
* нежелание консультироваться относительно собственного функционирования с теми, кто хотел бы разделить с ним власть;
* нежелание информировать других относительно своего функционирования при осуществлении действительной или предполагаемой власти.

В образах, содержащихся в текстах политического лидера, мотив власти проявляется в заботе о влиянии на других лиц или страны посредством властных действий, возбуждении сильных эмоций у других, заботе о своей репутации. Это имеет прямое отношение к “образам” власти в текстах речей и документов – описанию прошлых событий только в сочетании с инструментальной деятельностью - преодолением кризиса, достижениями и стремлением к экономическому успеху, свободе и демократии. В речи описанные особенности мотивации власти могут проявляться, например, следующим образом:

* Сильные действия, которые призваны влиять на других людей. Например: Я предлагаю новую политику, которая изменит жизнь людей.
* Контроль и управление с помощью сбора информации, проверки других людей. Например: Мы стараемся определить, нуждаются ли они в нашей финансовой помощи.
* Попытки влиять, убеждать, доказывать свою точку зрения. Например: Мы постараемся убедить его в важности этих переговоров.
* Забота о славе, престиже, репутации. Например: К сожалению, престиж нашей страны низок.

Кроме того, показателем мотива власти в поведении политического лидера является занятие позиции, дающей формальную социальную власть. Такой политик может мало заботиться о конкретных достижениях (о росте экономического благосостояния граждан, повышении конкурентоспособности государства на мировой арене и т.п.) и тяготиться необходимостью общаться с другими политиками, тем более с оппозицией. Главное – приобретение и сохранение источников власти.

Как правило, лидеры, ведомые мотивом власти, структурируют свои способности таким образом, чтобы преодолевать сопротивление остальных членов общества. При этом на первое место выдвигаются способности монологического стиля общения. В межличностных отношениях типа “торга”, наиболее часто встречающихся в политике, такой лидер склонен к эксплуатации других людей, особенно в ситуации, когда от партнёра ожидается кооперативное поведение. Он воспринимает партнёра как соперника, игрока. Политические лидеры с высоким мотивом власти конфликтны, склонны к манипулятивным действиям и огромным затратам военных усилий. Однако авторитарное общение неизбежно ограничивает возможности творческого управления.

Если путь политического лидера разделить на три наиболее существенных отрезка, то можно выделить этап выдвижения на роль “лидера”, этап адаптации и, наконец, этап творческой самореализации в этой роли. Лидеры, ориентированные на власть, достигают наибольших результатов на первом этапе. В период адаптации к роли эти результаты существенно снижаются, а на этапе творческой самореализации достижения таких лидеров уже уступают место просчетам и упущениям.

Политики, воплощающие подобную мотивацию в “чистом” виде, обычно легко распознаются общественным мнением (или хотя бы наиболее проницательной его частью), ибо таких деятелей отличают явные черты поведения: цинизм, вероломство, неразборчивость в средствах, жестокость. В политологии и политической психологии их относят к макиавеллическому типу лидеров. Был даже разработан коэффициент измерения уровня макиавеллизма, основанный на таких показателях, как слабая роль эмоций в межличностных отношениях, пренебрежение конвенциональной моралью, отсутствие идеологических убеждений, наслаждение, получаемое от манипулирования другими людьми.

Наиболее благоприятными для проявления макиавеллизма считаются ситуации, в которых политик обладает относительной свободой действий в определенной сфере, например, если он возглавляет ведомство, обладающее относительно высоким уровнем автономии в государственном аппарате. Ситуации, благоприятные макиавеллизму, легко обнаружить в условиях тиранических, абсолютистских и тоталитарных режимов, а также в обстановке крупных революционных катаклизмов, когда разрушены старые и еще не возникли новые “нормы-рамки” политической деятельности. Достаточно вспомнить о таких отечественных примерах как Сталин, Берия. Именно специфика и ограниченность исторических (или административно-управленческих) условий, в которых проявляются деятели макиавеллического типа, показывают, что гипертрофированное властолюбие не может рассматриваться как единственно возможная мотивация лидерства. Макиавеллизм, по-видимому, представляет собой синдром отношения власти, не являющийся сам по себе ни необходимым, ни недостаточным условием для сильного мотива власти.

Однако важно иметь в виду, что политика – далеко не единственная и даже не самая благоприятная сфера для удовлетворения этой потребности. В демократическом “рыночном” обществе власть промышленного и финансового магната или менеджера крупной кампании во многом не уступает, а по показателю устойчивости превосходит власть политического лидера. Люди, посвятившие себя политике, прекрасно знают, что лишь немногие из них достигнут верхних этажей политического здания, где индивид (президент, премьер, партийный лидер, губернатор) является носителем реальной власти; даже члены высших законодательных органов обладают лишь властью коллективной, вряд ли способной удовлетворить сильное личное властолюбие. Все это подтверждает многообразие и сложность мотивации политиков вообще и политических лидеров в частности.

Как бы то ни было, мотив власти способен привести лидера к успешному политическому поведению.

**Мотив достижения**

Политикам часто приписывают “амбициозность”, основу которой во многом составляет мотивация достижения. Это – одна из важнейших черт, которые должны быть присущи политическому лидеру, поскольку люди с развитым мотивом достижения характеризуются уверенностью, настойчивостью, реалистичностью, инициативностью. Эти качества воспитываются во многом родителями, являющимися для будущего политического лидера высокими эталонами для подражания. Мотив достижения имеет отношение к мастерству, манипулированию, организации физического и социального окружения, преодолению препятствий, установлению высоких стандартов работы, соревнованию, победе над кем-либо. Это довольно широкая трактовка понятия “достижение”, и в таком виде она может больше соответствовать мотивации политического лидера.

Люди, стремящиеся к достижениям, нередко ищут власти, чтобы достичь своей цели. Они более спокойно относятся к изменениям в окружающем мире. У таких людей проявляется тенденция к сильной ориентации на задачу, причём неуспех в начале лишь делает эту задачу для них еще более привлекательной. Особое удовольствие они получают от предвосхищения успеха, погруженности в решение задачи, переживания приподнятого эмоционального состояния, связанного с работой. Мотивированные на достижение политики рассматривают других людей или группы в своём окружении в качестве фактора помощи или, наоборот, помехи для их достижений. При этом они предпочитают быть независимыми и избегать таких межличностных отношений, которые могли бы привести их к зависимости.

Мотив достижения своих целей является для многих стержнем их политической карьеры. Когда политический деятель становится главой государства, то основная цель, казалось бы, достигнута. Однако внешнеполитическая сфера предоставляет ему возможность ставить множество труднодоступных целей, достижение которых приносит ему определенное психологическое удовлетворение.

Относительная сила мотива влияет на оценку политическим лидером субъективной вероятности последствий, то есть более высокий мотив достижения успеха будет способствовать оценке более высокой субъективной вероятности успеха.

Степень эмоционального подъема после достигнутого успеха или степень унижения после провала зависят от субъективных ожиданий человека относительно его возможности добиться определенного результата. Таким образом, выделяется два типа мотивационных схем:

* мотивация избежать провала выше мотивации достичь успеха. Такая мотивационная схема описывает поведение человека, покидающего поле боя со словами: “Я проиграл, потому что не хотел и не пытался выиграть”;
* мотивация достичь успеха выше мотивации избежать провала. Это типичная мотивационная схема поведения реальных политических лидеров. Мотив достижения проявляется в заботе о совершенстве, мастерстве; поведении, направленном на достижение. Такой лидер склонен к умеренному риску, модифицирует свое поведение в зависимости от обстоятельств. Часто это отражается также в успешной предпринимательской деятельности, нынешней или имевшей место в карьере, склонности к умеренному риску и изменении политического поведения на основе полученных ранее результатов. Такой политический лидер выбирает себе в помощь хороших экспертов, а не друзей. Ему свойственны экспрессивные движения, перемещения без отдыха. Кроме того, можно выделить такие индикаторы мотива достижения, как:
* Прямые, с помощью слов, указания на качество исполнения, или косвенные, с помощью действий;
* Интерес к превосходству или успеху в соревновании;
* Проявление негативных эмоций или повторных действий в случае неудачи;
* Получение уникальных, беспрецедентных результатов.

В текстах политических лидеров мотив достижения проявляется в высказывании заботы о соответствии стандартам совершенства и превосходства, долговременном вовлечении во что-либо, успехе в соревнованиях. Образы достижения обнаруживаются в текстах политических лидеров в форме сравнения государств. Наиболее частый пример – соревнования с другими, а также упоминания о новых, уникальных достижениях. Долговременное вовлечение отражается в упоминаниях об установлении и расширении различных аспектов национального величия.

Таким образом, при анализе текста политического лидера особое внимание мы должны обратить на наличие или отсутствие, например, таких элементов как:

* Прилагательные, которые позитивно оценивают проведение действий. Например: хорошо, лучше.
* Упоминание побед и соревновательности с другими. Например: Мы достигли высокого уровня развития сравнительно с другими странами.
* Плохо проведенные действия, если при этом выражаются негативные ощущения, желание сделать лучше. Например: Каждый гражданин должен чувствовать неудовольствие оттого, что наша страна становится страной третьего мира.
* Уникальные достижения. Например: Она мечтает открыть лекарство от рака.

Лидеры, избравшие целью достижение конкретных результатов деятельности, выдвигают на первое место конструктивные и проектировочные способности. Они пренебрегают формой общения и готовы идти на конфликт ради воплощения идеи. Поэтому наибольшие трудности выпадают на их долю на этапе адаптации к роли лидера. Если этот этап удается преодолеть, тогда на этапе творческой самореализации их ждет небывалый успех.

Для президентов с высоким мотивом достижения характерны быстрые перемены в составе кабинета – это следствие тенденции предпочитать работать с экспертами, а не друзьями. Однако если в мире бизнеса поведение, направляемое мотивом достижения, является инструментальным для достижения успеха, то вопрос о том, будет ли такое поведение у политических лидеров столь же успешным, спорен.

Так, президент может положиться на совет высших экспертов, но в нём могут быть свои изъяны, ведущие к серьезным политическим последствиям. Модификация поведения на основе обратной связи, сколь хорошей она ни является в деле бизнеса, в политике может рассматриваться населением как непоследовательность, непринципиальность или отсутствие интереса к судьбе политических союзников. Поэтому поведение политического лидера, в котором ярко проявляется мотив достижения, может не быть очень успешным, а его карьера – счастливой. Такая судьба постигла, к примеру, М.Горбачева.

Политическому лидеру приходится строить для себя иерархию стратегических и тактических целей, подчиняя одни цели другим. Здесь, конечно же, сказывается и уровень притязаний политика. Многие лидеры проводят свой политический курс исходя из поставленных целей, по-разному “выкладываясь”. Одни отличаются страстностью, другие завидным хладнокровием. Чтобы лучше понять как самого лидера, так и его политику, необходимо выявить его основные стратегические цели. Для политических лидеров с высоким мотивом достижения нередка нечестность, когда это необходимо для достижения цели. Иногда они могут пойти на нарушение закона. Очень важно знать, является ли принцип “цель оправдывает средства” приемлемым.

Часто этот мотив принимает столь гипертрофированный характер, что политический лидер идет на серьезный риск. Подобный сдвиг к риску приводит к неоправданным внешнеполитическим действиям, которые подчас препятствуют достижению поставленной цели.

Впрочем, властолюбие и карьеризм далеко не всегда являются единственными или главными движущими силами вхождения человека в политику и его дальнейшей деятельности в данной сфере.

**Мотив аффилиации**

Специфика политической деятельности – публичность – требует наличия у политика личностной потребности в общении, мотива аффилиации. Это связано с необходимостью находить контакт с самыми различными людьми. В зарубежной психологии даже высказывалось мнение, что одной из причин прихода в политику может служить неудовлетворенность потребности в общении и подсознательная попытка удовлетворить ее посредством политической деятельности.

Потребность политического лидера в аффилиации, то есть в принадлежности к группе и получении одобрения, также проявляется в заботе политического лидера о близких отношениях с другими. Мотив аффилиации подразумевает дружественные отношения с другими людьми. Но они возникают только в условиях “безопасности” (то есть с себе подобными, с теми, кто взаимен в этой дружбе). С непохожими или представляющими хоть какую-либо угрозу людьми, политические лидеры с ведущим мотивом аффилиации часто оборонительны и неустойчивы. Их взаимодействие, привязанность, сходство или соглашение с другими людьми являются взаимными и подкреплёнными, также как их избегание, нелюбовь и разногласия. Политический лидер проводит время в личных контактах и общении с другими людьми и часто ведёт себя как конформист. Они в результате таких свойств более вероятно изберут своими советниками лояльных друзей, а не экспертов.

Для политических лидеров, имеющих подобные притязания, главное – быть не у власти, а на трибуне. Поэтому они не особенно борются за места в исполнительных органах власти. Их стихия – митинги, выступления в парламенте по любому обсуждаемому вопросу. Они не могут сосредоточить усилия на длительной, индивидуальной работе. Поэтому, пройдя в парламент, они не составляют число тех, кто работает над составлением проектов законов. Они готовы встречаться с самыми разными людьми (будь то террористы или бизнесмены), выступать сколько угодно раз и в любых аудиториях, участвовать в любых политических мероприятиях.

В речи политических лидеров мотив аффилиации проявляется в заботе об установлении, сохранении и восстановлении дружественных отношений, общения. В текстах этих политических лидеров наиболее часто присутствуют образы границ и барьеров между людьми или нациями. Особенно характерны такие термины, как “друзья” или “дружба”, “сотрудничество” между государствами, союзниками и в целом на международной арене:

* Выражение позитивных, дружеских чувств по отношению к другим, нациям и т.п. Например: Мы хотим утверждать дружеские отношения между нашими странами.
* Негативные чувства отделения, разрыва дружеских отношений, желание восстановить их. Например: Отмена моего визита вызывает сожаление, поскольку это не даст возможности укрепить наши отношения.
* Совместные действия, фиксирующие любые действия, предполагающие теплые, добрые отношения. Например: Наши народы будут работать вместе над претворением в жизнь этой программы.

Одним из важных аспектов мотива аффилиации является поиск одобрения со стороны других, который имеет, по меньшей мере, три варианта.

Политический лидер рассматривает свою политическую деятельность как способ заслужить одобрение у референтных для него лиц. Он старается проводить свой внутри- или внешнеполитический курс исходя из разделяемых ими норм и ценностей, максимально стремясь к прототипу политического лидера в их глазах. Кроме того, политический лидер может действовать на международной арене таким образом, чтобы его одобрили референтные лица – лидеры других стран, движений, блоков. И в том, и в другом случае собственный положительный образ в массовом сознании как своей страны, так и зарубежной, не трогает глубоко политического лидера (конечно же, он “работает” на этот образ для дальнейшего продолжения политической карьеры, но общественное мнение не является для него столь уж значимым). Поиск одобрения значимых лидеров других государств часто успешно удовлетворяется в деятельности посредников при урегулировании международных конфликтов. Эта деятельность является одобряемой со стороны большого числа стран и их лидеров. В то же время политики, стремящиеся заслужить одобрение у других лидеров, не могут, как правило, удовлетворить свою потребность путём военных акций, так как в этом случае их агрессивность будет восприниматься с удвоенной силой в результате проекции на них собственной агрессивности у референтных политических лидеров.

Поиск одобрения со стороны своей страны. Стремясь заслужить одобрение в массовом сознании своей страны, политический лидер нередко опирается на некие усреднённые нормы и понятия “хорошего” и “плохого”. Например, ориентируясь на более примитивные образы “хорошей” внешней политики, лидер отвечает невысоким запросам масс. “Средний” гражданин любого государства, менее образованный и разбирающийся во внешней политике, чем представитель интеллектуальной элиты, менее озабоченный последствиями непродуманных шагов и чувствующий себя членом коллектива, несущим лишь многомиллионную долю ответственности, не предъявляет сложных требований к внешней политике своего государства. Она должна “крепить мир”, “давать отпор”, “возвеличивать авторитет” страны. Методы и последствия воспринимаются “средним” гражданином как дело десятое. Поэтому лидеры в попытке удовлетворить свою потребность в одобрении со стороны собственного государства часто идут на военные акции, способные найти отклик у патриотически или националистически настроенного населения

Поиск одобрения со стороны других стран. Политические лидеры государств, не стоящих на принципах изоляционизма во внешней политике, чаще всего вынуждены взаимодействовать с другими странами внутри военно-политических или экономических блоков. США являясь лидером НАТО, не в состоянии абстрагироваться от восприятия их внешней политики как странами-членами НАТО, так и ее руководством. Многие президенты США по-разному относились к своим союзникам по НАТО, по-разному считались с мнениями их лидеров. Россия также не свободна от отношения к ней со стороны стран СНГ и их лидеров.

Поскольку лидеры, движимые целью получения признания, одержимы идеей бесконфликтного общения, то на первые позиции они выдвигают способности к прогнозированию и диалогическому общению. Вместе с тем, стремление демонстрировать свою деятельность неотделимо от необходимости показывать результат деятельности. Но стремление избегать конфликтов существенно удлиняет время на принятие решения и исполнение принятого решения, и, следовательно, такой лидер часто опаздывает за развитием событий. В динамически меняющейся ситуации он просто оказывается стоящим “поперек течения”. Отрицательные результаты так часто сопровождают его усилия, что это ставит под угрозу главную ценность жизни – любовь подданных. Поэтому срабатывают механизмы психологической защиты и образы нежелательных результатов вытесняются из сознания лидера, что приводит к утрате обратной связи лидера со средой. Нарушение обратной связи неизбежно приводит к принятию неверных решений и снижению эффективности деятельности. Следовательно, политический лидер, ориентированный на признание, может быть эффективен только на этапе адаптации к роли лидера. На этом этапе избегание конфликтного общения вполне возможно, ибо еще нет острой необходимости принимать какие-то радикальные решения. На этапе творческой самореализации достижения таких лидеров снижаются. В межличностных отношениях типа “торга” он склонен к сотрудничеству в условиях малого риска, в рискованных же условиях полон тревоги, защищается, иногда склонен к эксплуатации партнёра. В отношениях международного “торга” политический лидер с высоким мотивом аффилиации является пассивным коммуникатором, теряет способность объяснить причины своего поведения. Партнёра воспринимает как приятеля или человека, предоставляющего ему определенные возможности.

Поскольку такие лидеры бывают оборонительны и сверхчувствительны в условиях риска или конкуренции, то часто они оцениваются обществом как менее популярные, чем те, у кого эта потребность развита менее.

В любом случае такие лидеры обычно пассивны и подвержены влиянию других людей, особенно тех, кто им более привлекателен. Качество советов, полученных от привлекательных, лояльных, но не экспертных советников часто бывает очень низким. Нередко благодаря влиянию советников, а также специфики их стиля принятия решений, администрации президентов с преобладающим мотивом аффилиации могут оказаться втянутыми в политический скандал. Однако в целом мотивированные на аффилиацию президенты имеют тенденцию быть более подвижными во внешнеполитическом взаимодействии. Они находятся в менее враждебных военных отношениях с соперниками.

Смысл выявления лидерских мотивов состоит, очевидно, не в том, чтобы классифицировать в соответствии с ними реальных лидеров, но в выявлении в лидерской психологии относительной силы различных мотивационных тенденций, их иерархии.

Иерархию мотивов, определяющих поведение политического лидера можно выстроить лишь на основе анализа ситуаций выбора – когда одни мотивы приходят в конфликт с другими. В этих случаях “победивший” мотив характеризует психологию лидера в большей мере, чем “побежденный” или отброшенный им, и можно утверждать, что первый занимает более высокое иерархическое место в мотивации данного деятеля. Например, о деятеле, стремящимся к власти, но не способном ради этого стремления совершать действия, которые могут снизить его моральный престиж, уважение или любовь к нему окружающих, можно справедливо сказать, что властолюбие не является его доминирующим мотивом.

Важно также учитывать, что сама возможность конфликта мотивов обусловлена объективной ситуацией, в которой находится лидер, особенно его место в отношениях власти. Политик, который еще не имеет реальной власти, но стремится заполучить ее, подвержен во многом иным мотивационным импульсам, чем уже обладающий властью и удерживающий ее. Французский президент Ф.Миттеран на ранних этапах своей политической деятельности выглядел не особенно принципиальным и не слишком разборчивым в средствах человеком, озабоченным главным образом поиском своей политической ниши, карьерой. В 60-е годы обстановка во Франции сложилась таким образом, что Миттеран – в частности из-за неприязненных личных отношений с де Голлем – оказался наиболее удобным кандидатом на роль первого лица нараставшей антиголлистской оппозиции. Приобретенный таким образом имидж объединителя левых сил позволили ему возглавить перестраивающуюся после тяжелого кризиса Социалистическую партию, а в 1981 году – победить на президентских выборах. Последовавшее через 7 лет в совершенно иной политической обстановке переизбрание на новый срок придало редкую устойчивость его позициям: те мотивы, которыми направлялась деятельность французского президента в конце 80-х -90-х годах – обеспечение стабильности и мира в стране и за ее пределами – весь его спокойный, уравновешенный и уверенный стиль очень мало походили на засвидетельствованное политической хроникой 50-х годов “стремление наверх” не слишком удачливого депутата Миттерана. Не менее известны, однако, и другие примеры – когда достижение высшей власти усиливает патологический страх ее потерять и этот страх становится доминирующим мотивом лидера.

Психологи специально занимались изучением игрового поведения людей с различными сочетаниями мотивов. Одна из таких игр носит название “Международные отношения”. В ней участвуют команды из нескольких испытуемых с одинаковой констелляцией мотивов. Каждая такая команда - нация - может вооружаться или развивать экономику, объявлять войну или заключать мирные договоры, вести вводящую в заблуждение пропаганду или же раскрывать свои истинные намерения и т.д. О сотрудничестве более всего заботились испытуемые с высоким мотивом аффилиации (потому, вероятно, они активно самоизолировались и старались ни во что не вмешиваться, в частности они направляли наименьшее количество посланий). Испытуемые с высоким мотивом власти тратили больше усилий, чем остальные, на вооружение, в то время как те, у кого доминировал мотив достижения, отпускали на вооружение наименьшее количество средств. Кроме того, ориентированные на власть испытуемые осуществляли максимальное количество манипулятивных воздействий, вводя своих партнеров в заблуждение посредством официальной пропаганды и конфиденциальных посланий.

Понятно, что различные комбинации потребностей во власти и в аффилиации по-разному влияют на политическое поведение. Американский политический психолог М.Херманн выделяет три типа таких комбинаций.

Когда у политического лидера обе эти потребности одинаково или почти одинаково сильны, лидер обладает “моделью мотивации создания личных анклавов”. Он заинтересован в установлении контроля над происходящим и в то же время культивирует дружественные отношения с теми, над кем имеет власть. Такие лидеры имеют тенденцию строить тесный круг интимных отношений с теми, от кого они зависят в плане поддержки и кого они в свою очередь защищают от внешнего мира. Этот анклав может включать членов правительства, семьи, этнической группы, региона. М.Херманн сравнивает таких лидеров с пионерами освоения Америки, которые, защищаясь от индейцев, для спасения своих жизней прятались внутри круга, который они выстраивали из повозок. Они воспринимают мир снаружи круга враждебным, жаждущим захватить их. И только внутри анклава существует мир и безопасность, вне анклава – они одиноки и подвергаются угрозам. Политические лидеры с такой комбинацией потребностей часто также обладают потребностями в безопасности и самозащите. Они понимают, что самоутверждение может иметь опасные последствия. Но если эти политики, находясь под защитой анклава, убеждены, что ему существует угроза, они могут прибегнуть к насилию, чтобы вышвырнуть кажущегося им врагом в очень агрессивной форме. Лояльность анклаву и его лидеру является необходимым условием членства в нем

Когда у политического лидера потребность во власти несколько выше, чем в аффилиации, то у него существует “модель имперской мотивации”. Такие лидеры приобретают власть, подчиняя свою волю воле группы (государства, этнической группы, религиозной, идеологии). В свою очередь, власть группы становится их властью. Группа становится для них важнее всего: обретение большей власти для группы увеличивает личную власть лидера. Эти лидеры готовы пожертвовать своими собственными интересами ради интересов группы, поскольку то, что хорошо для группы, хорошо и для них. Политические лидеры с “моделью имперской мотивации” любят работать, они чувствуют обязательства перед группой, которые делают их активными и продуктивными. Они помогают своим последователям чувствовать себя сильными, ответственными, развивая в них преданность группе и наделяя их властью действовать в качестве эмиссаров, расширяя, таким образом, владения. Посредством этого процесса политические лидеры внедряют среди своих последователей высокую мораль, чувство командного духа и ясность целей Они также обладают чувством справедливости, взаимодействуют с другими членами, основываясь на нормах группы, не заводя себе фаворитов и давая людям понять, что последует за нарушением норм. Поскольку такие лидеры строят отношения доверия со своими последователями, в случае угрозы для группы они могут мобилизовать своих последователей на действия, включающие насильственное поведение. Ради взятия ситуации под контроль последователи будут делать все, что скажет им лидер. Когда у политического лидера потребность во власти высока, а потребность в аффилиации низка, он проявляет в поведении “модель мотивации конквистадора”. Политические лидеры такого типа подобны феодальным господам. Они контролируют ситуацию в целом и устанавливают свою власть с помощью грубой силы. Они знают, что хорошо для группы (государства, правительства, этнической группы, религиозной группы). Эти лидеры в целом смелы и очаровательны – “лихие герои”. Они очень мало заботятся о своих окружающих и людях в целом, которые всего лишь должны быть использованы. Политики такого типа устанавливают правила для создания согласия со своими идеями – правила, которые могут меняться в зависимости от изменения их интересов и целей. Поначалу последователи идут за таким лидером, потому что он обладает харизмой и добивается определенных результатов Позднее, когда он прибегает к излишне жестокой эксплуатации или когда они начинают чувствовать, что цели политика слишком далеки от их нужд, – отворачиваются от него.

Донли и Винтер с помощью анализа содержания речей, произнесенных при вступлении в должность, измерили силу мотива власти 12 живших в XX веке американских президентов и соотнесли ее с политической эффективностью их деятельности по оценкам историков, со вступлением в войну и с масштабами преобразований кабинета. Несмотря на имевшийся в распоряжении президентов огромный аппарат власти, те из них, кто обладал, судя по применявшимся показателям, слабым мотивом власти (Тафт, Гардинг, Кулидж, Гувер и Эйзенхауэр), пускали этот аппарат в ход менее активно, чем президенты с сильным мотивом власти (Ф.Д.Рузвельт, Трумен, Кеннеди и Джонсон).

**Заключение.**

Люди, мотивированные силой, движутся к конфликту. Доминанта мотива власти коррелирует с развязыванием войны и агрессивностью. Это также может привлекать к лидеру убийц, так как подобная харизма порождает ответные сильные эмоции в людях.

Лидеры, стремящиеся к достижениям, но не имеющие силовой мотивации, принимают личную ответственность за последствия. Кроме того, мотивация достижения может привести к обеспокоенности и разочарованности. Такие лидеры продуктивнее в управлении организацией, а не страной. Однако именно люди с высоким мотивом достижения стремятся к обновлению устоявшихся и окостеневших социальных отношений, в то время как носители высокого мотива власти предпочитают использовать сложившийся порядок как средство достижения своих индивидуальных целей.

С высокой оценкой по аффилиативности связана особая уязвимость по отношению к возможным скандалам. В процессе переговоров с политиком, нацеленным на аффилиацию, особенно важно, чтобы первое впечатление оказалось благоприятным.

Наиболее властолюбивые лидеры, имеющие в то же время сильный мотив достижения, как правило, проводят более активную политику, проявляют способность к принятию крупных решений, но в то же время меньшую гибкость, чем лидеры, ориентированные на дружеские межличностные отношения. В то же время лидеры, ориентированные на такого рода отношения, склонны подбирать соратников больше по принципу личных симпатий, чем компетентности. В целом наиболее властолюбивые лидеры признаются более эффективными и более опасными для страны, чем лидеры с иной мотивационной иерархией.

Таковы основные положения теории мотивации в применении к политическим лидерам. Возможно, именно психологическая интерпретация личностей политических лидеров, создание систематической теории и исследований может привести нас к пониманию событий и предложить ответы на многие вопросы политики.

Потребность в расширении диагностических возможностей современной политической науки приводит исследователей к необходимости прибегать к методам и процедурам, ранее при изучении политических процессов не использовавшимся. Политическая наука, решая прикладные проблемы диагностики и прогнозирования процессов, все чаще выходит за рамки академических приемов и процедур, воспринимая несвойственные ей ранее жанры освоения политических реалий. Сегодня не имеет смысла рассуждать о сравнительных достоинствах традиционных и новых методов. Видимо, правильнее говорить не о каком-то соперничестве или о превосходстве одних над другими, но о своеобразном “разделении труда” и взаимодополнении. Такого подхода потребует даже первичная диагностика мотивации поведения лидера, и уж тем более, вероятностный прогноз его действий в будущем. В последние десятилетия исследователи развивали систему объективных методов измерения мотивов и других персональных характеристик “на расстоянии” (“at a distance”) через контент-анализ речей, интервью и других вербальных материалов. Сегодня мы имеем возможность использовать в аналитической и практической работе достижения современной науки. Одним из таких достижений, несомненно, является компьютерный контент-анализ. И у таких исследований большое будущее.

**Список литературы:**

1. Гозман Л.Я., Шестопал Е.Б. Политическая психология. Ростов-на-Дону, 1996.
2. Жмыриков А.Н. Психология политического лидерства в современной России. - Н. Новгород: Нижегор. гуманит. центр, 1996.
3. Дилигенский Г.Г. Социально-политическая психология. М., 1996.
4. Хекхаузен Х. Мотив власти В кн. Психология и психоанализ власти. - Самара, 1999 Имидж лидера: психологическое пособие для политиков, М., 1994 Хекхаузен Х.
5. Бирюков С.В., Ивлев С.В. Политология, учебное пособие, г. Кемерово: КТИПП, 1997.