

ქეთევან ჯიჯეიშვილი,
სტუ-ს ასოც. პროფესორი

ეკა ბუხრაშვილი,
სოციალურ მეცნიერებათა დოქტორი

ლიდერობის უმნიშვნელოვანესი მოტივაციური წყარო აუცილებლად არის ძალაუფლების მოტივი. მართლაც, ძალაუფლებისათვის ბრძოლა ფარული თუ აშკარა – ნებისმიერი საზოგადოების პოლიტიკურ ცხოვრებას მოიცავს. პოტენციური და რეალური პოლიტიკური ლიდერის დამახასიათებელი ძალაუფლების უძლიერესი მოტივი ყველაზე იოლად განისაზღვრება თანდაყოლილი ინდივიდუალური თვისებებით: ორგანიზაციული უნარები, ნებისყოფა, დარწმუნების უნარი, რეაქციის სისწრაფე, ურთიერთობის სტილი და სხვ. ადამიანი, რომელსაც გააჩნია ძალაუფლების განხორციელების უნარი, მის აუცილებლობას განიცდის. მაგრამ თავისი განვითარების მსვლელობაში პოლიტიკურ-ფსიქოლოგიური მეცნიერება გასცილდა „გენეტიკური“ მიდგომის ჩარჩოებს.

ძალაუფლების მოტივი შეიძლება სხვადასხვაგვარად გამოვლინდეს. ეს დამოკიდებულია ძალაუფლების დამინიერებულ სახეობაზე, კომპლექსებზე, „მტკივნეულს ადგილებზე“, ცხოვრებულ გზაზე და მრავალ სხვა ფაქტორებზე. შეიძლება გამოიყოს ძალაუფლებისაკენ სწრაფვის შემდეგი ინდიკატორები:

- გავლენის, კონტროლის ან სხვებზე ზემოქმედების მოხდენაში დაინტერესება;
- სხვა ადამიანების, ჯგუფების ან სამყაროს მიმართ მძაფრი ქმედებები;
- სხვების კონტროლი და მართვა;
- გავლენის, მტკიცების, დარწმუნების, არგუმენტირების მცდელობა;
- დახმარება და რჩევები მაშინაც კი, როდესაც ამას არ ითხოვენ;
- პრესტიჟის ჟინი;
- სურვილი მოახდინონ შთაბეჭდილება და გამოიწვიონ ძლიერი ემოციური რეაქცია;
- საორგანიზაციო სისტემის გამოგონებისა და მისი ფუნქციონირების პოლიტიკურ პიროვნებებზე თავმოყვების სურვილი;
- სხვებისათვის ძალაუფლების განაწილების სურვილის არქონა;
- თავისი ფუნქციების მიმართ რჩევების მიღების სურვილის არქონა;
- სხვების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების დელეგირების სურვილის არქონა, რადგან ის თვლის, რომ ეს მხოლოდ მისი პრეროგატივაა;
- სხვებთან (ვისაც მასთან ერთად ძალაუფლების გადანაწილება სურს) თავის ფუნქციების თაობაზე კონსულტირება;
- სხვების ინფორმირების სურვილის არქონა.

ამის გარდა, ძალაუფლების მოტივის მაჩვენებელია ისეთი პოზიციის დაჭერა, რომელიც პოლიტიკოსს ფორმალურ სოციალურ ძალაუფლებას აძლევს. ასეთი პოლიტიკოსი ნაკლებად ზრუნავს კონკრეტულ მიღწევებზე (მოქალაქეთა კეთილდღეობის ზრდა, მსოფლიო არენაზე ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება და სხვ.), უჭირს სხვა პოლიტიკოსებთან საუბარი, განსაკუთრებით ოპოზიციასთან. მთავარია – ძალაუფლების წყაროების შეძენა და შენარჩუნება.

როგორც ნესი, ძალაუფლების წყურვილით მოძრავი ლიდერები თავის უნარებს ისე აგებენ, რომ საზოგადოების დანარჩენი წევრების წინააღმდეგობის დაძლევა შეძლონ. ამასთან ერთად, პირველ ადგილზე დგას კომუნიკაციის მონოლოგიური წარმართვის უნარი. პიროვნებებს შორის ურთიერთობაში ასეთი ლიდერი მზადაა ექსპლოატაცია გაუწიოს სხვებს. ის პარტნიორს აღიქვამს როგორც მეტოქეს, მოთამაშეს. ძალაუფლების მაღალი მოტივის მქონე პოლიტიკური ლიდერები კონფლიქტურობი არიან, აქვთ მანიპულირებისა და საომარი ძალისხმევის უნარი. ავტორიტარული ურთიერთობა გარდაუვლად ზღუდავს შემოქმედებითი მმართველობის შესაძლებლობებს. თუ პოლიტიკური ლიდერის მოღვაწეობას დავყოფთ სამ არსებით მონაკვეთად, შესაძლებელია გამოიყოს: „ლიდერის“ როლზე წამოყენების ეტაპი, ადაპტაციის ეტაპი და ამ როლში შემოქმედებითი თვითრეალიზების ეტაპი. ლიდერები განსაკუთრებულ რეზულტატებს პირველ ეტაპზე აღწევენ. ადაპტაციის პერიოდისათვის ეს შედეგები საგრძნობლად იკლებს, ხოლო ბოლო ეტაპზე მიღწევები ადგილს უთმობს შეცდომებსა და წარუმატებლობას. მსგავსი მოტივაციის პოლიტიკოსებს ადვილად ამოიცნობს საზოგადოებრივი აზრი, რადგან ასეთი მოღვაწეები გამოირჩევიან მოქმედების აშკარა თავისებურებებით: ცინიზმი, ვერაგობა, ფლანგვა, სისასტიკე. პოლიტოლოგიასა და პოლიტიკურ ფსიქოლოგიაში მათ მიაკუთვნებენ მაკიაველის ტიპის ლიდერებს. მეტიც, შემუშავდა მაკიაველიზმის დონის გასაზომი კოეფიციენტები: პიროვნებებთან ურთიერთობაში კოეფიციენტების სუსტი როლი, მორალის უგულვებელყოფა, იდეოლოგიური შეხედულებების არქონა, სხვა ადამიანების მანიპულირებით გამოწვეული სიამოვნება. აქვე აუცილებლად უნდა აღინიშნოს, რომ მართალია, პოლიტიკაში დამკვიდრდა მორალური კანონების უარმყოფელი პოლიტიკის აღმნიშვნელი ტერმინი – „მაკიაველიზმი“, მაგრამ მაკიაველი პოლიტიკაში პრინციპული ამორალიზმის მომხრე არ იყო. მისი შეხედულებით, პოლიტიკურმა ლიდერმა უნდა იცოდეს ადამიანური მოღვაწეობის მთავარი

სტიმულები, უნდა შეისწავლოს და პოლიტიკური მიზნებისთვის გამოიყენოს ქვეშევრდომთა მიდრეკილებები და „ადამიანის სულის ფარული სურვილების გამოცნობის უნარის წყალობით“ იბატონოს მათზე. საგანგებო ვითარებაში, როდესაც „ხალხი გარყვნილია“, საჭიროა საგანგებო ზომების მიღება. პოლიტიკური წარმატების ძირითად პირობად ნ. მაკიაველს მიაჩნდა სათნოება და არა სულიერი სიმდაბლე. სათნოების აპოთეოზით მთავრდება მისი ბრწყინვალე თხზულება „მთავარი“. იგი წერს, რომ „სახელმწიფოს შესანარჩუნებლად, მთავარი ხშირად იძულებულია იმოქმედოს ერთგულების, მოყვასისადმი სიყვარულის, ადამიანობის, სარწმუნოების საპირისპიროდ. ამიტომაც იგი აუცილებლად მოქნილი უნდა იყოს, რომ მოხერხებულად ესადაგებოდეს ქარის ქროლვითა თუ ბედის ტრიალით ნაკარნახევ მიმართულებას და არ გადაუხვიოს სიკეთის გზას, თუ ეს შესაძლოა, მაგრამ, იმავდროულად, შეეძლოს ბოროტების გზაზე დადგომა, თუკი ეს აუცილებელია“ [1. 75].

„ბოროტების გზაზე დასადგომად“ განსაკუთრებით ხელშემწყობი პირობებია ტირანული, აბსოლუტიზმისა და ტოტალიტარული რეჟიმის პირობები. ასევე მძაფრი რევოლუციური კატაკლიზმების გარეშე, როდესაც დანგრეულია პოლიტიკური მოღვაწეობის ძველი „ნორმა-ჩარჩოები“ და ჯერ ახალი არ არის აღმოცენებული. სწორედ ისტორიული პირობების სპეციფიკა და შეზღუდულობა უჩვენებს, რომ ჰიპერტროფიული ძალაუფლების სიყვარული არ შეიძლება განიხილებოდეს ლიდერობის ერთადერთ მოტივად.

ცნობილმა ამერიკელმა მკვლევარმა რ. დონლიმ და დ. უინტერმა განახორციელეს XX საუკუნის ამერიკის შეერთებული შტატების თორმეტი პრეზიდენტის „ხელისუფლების მოტივის“ ძალის ინტენსივობის გაზომვა (საინაუფურაცო სიტყვის შინაარსის ანალიზის მეშვეობით) და შეუფარდეს იგი პრეზიდენტის მოღვაწეობის პოლიტიკურ ეფექტიანობას (ისტორიკოსთა შეფასების მიხედვით), აგრეთვე ომში ქვეყნის ჩაბმასა და სამთავრობო კაბინეტის გარდაქმნის მასშტაბებს. პრეზიდენტების განკარგულებაში არსებული ხელისუფლების უზარმაზარი აპარატის მიუხედავად, იმ პრეზიდენტთაგანი, რომელიც გამოყენებული მაჩვენებლების მიხედვით, ხელისუფლების სუსტ მოტივაციას ავლენდა – (ტაფტი, ჰარდინგი, კულიჯი, ჰუვერი და დ. აიზენჰაუერი), ნაკლებად აქტიურად იმოქმედებდა სამთავრობო აპარატს, ვიდრე ხელისუფლების ძლიერი მოტივის მქონე პრეზიდენტები: ფ. დ. რუზველტი, ჰ. ტრუმენი, ჯ. კენედი და ლ. ჯონსონი.

ხელისუფლების ძლიერი მოტივაციის მქონე პოლიტიკურ ლიდერს უდიდესი უნარი აქვს ხელსაყრელად გამოიყენოს კონკრეტული ვითარებით შექმნილი მოქმედების შესაძლებლობანი. ამა თუ იმ პიროვნებებში გამოვლენილი „უნარი“, შესაძლებლობა ე.წ. „მაკიაველიზმის სკოლის“ მიხედვით დეტალურად (ექსპერიმენტულად) გამოიკვლია რ. კრისტიმ თავის კოლეგას ფ. გეისტან ერთად.

პირები, რომლებმაც აღნიშნული ფსიქოლოგიური

ექსპერიმენტის შედეგად ქულები დააგროვეს, დიდად განსხვავდებიან დაბალი მაჩვენებლების მქონე პირებისაგან, უწინარეს ყოვლისა, კი გულგრილობით, სიმშვიდით. მაკიაველიზმის მაღალი ღირსების მქონენი სოციალურ ურთიერთობებში, მოხერხებული და გამჭრიახი არიან, ხშირად იმყოფებიან მათთვის ხელსაყრელ მდგომარეობაში, ადვილად ზემოქმედებენ სხვებზე, თვითონ კი იშვიათად ითვალისწინებენ სხვის მრწამსს. ისინი მაკიაველიზმის დაბალი მაჩვენებლების მქონე პირთაგან სხვა მხრივაც განსხვავდებიან, კერძოდ: უშუალო სოციალური ურთიერთქმედების სიტუაციებში, როდესაც მათ იმპროვიზაციისა და მოქმედების თავისუფლების შესაძლებლობა ეძლევათ, სადაც ე.წ. „სუსტად გამოხატულ მაკიაველისტებს“ ხელს უშლის გამარჯვებისაგან დამოუკიდებელ წვრილმანებში ემოციური ჩართვა ... ე.წ. „გამოხატული მაკიაველისტები“ ნაკლებად არიან განწყობილი, ჩაერთონ სხვა პიროვნებათა პრობლემებში, გამოაჟღავნონ გულისნადები, ანდა რთულ და ძნელ გარემოებებში შეინარჩუნონ რეპუტაცია ... ემოციური ჩარევისადმი ნაკლები მიდრეკილების ერთ-ერთ შედეგს წარმოადგენს „გამოხატული მაკიაველისტების“ ძლიერი წინააღმდეგობა უხეში სოციალური ზენოლისადმი, რომელიც უბიძგებს მათ დათმობისაკენ, თანამშრომლობის ან მიზანდასახულობათა შეცვლისაკენ.

„ძლიერი მაკიაველისტები“ წარმართავენ და აკონტროლებენ ჯგუფის სოციალურ სტრუქტურას, მათ აღიარებენ ლიდერებად, ამჯობინებენ პარტნიორებად; ისინი აკონტროლებენ სოციალური ურთიერთქმედების შინაარსსა და ატმოსფეროს და, როგორც წესი, ამ სოციალური ურთიერთქმედების შედეგსაც [2. 312-313].

მნიშვნელოვანია მხედველობაში ვიქონიოთ ის, რომ – პოლიტიკა არ არის ერთადერთი და ყველაზე კეთილსასურველი სფერო ძალაუფლების მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად. დემოკრატიულ „საბაზრო“ საზოგადოებაში საწარმოო და ფინანსური მაგნატის ან მსხვილი კომპანიის მენეჯერის ძალაუფლება არაფრით არ ჩამორჩება, ხოლო სიმყარის მაჩვენებლით აღემატება კიდევ პოლიტიკური ლიდერის ძალაუფლებას. პოლიტიკურმა მოღვაწეებმა შესანიშნავად იციან, რომ მათგან მხოლოდ ერთეულები მიაღწევენ პოლიტიკური ნაგებობის უმაღლეს სართულებს. უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოების წევრებიც კი ფლობენ მხოლოდ კოლექტიურ ძალაუფლებას, რომელიც იშვიათად შეეფარდება ძალაუფლების ძლიერ პირად სიყვარულს. ყოველივე ეს ადასტურებს პოლიტიკოსების მოტივაციის მრავალსახეობას და სირთულეს. მაგრამ როგორიც არ უნდა იყოს ძალაუფლების მოტივაცია მას ძალა შესწევს მიიყვანოს ლიდერი წარმატებულ პოლიტიკურ ქცევამდე.

პოლიტიკოსებს ხშირად მიაწერენ „ამბიციურობას“, რომლის საფუძველს ძირითადად შეადგენს მიღწევის მოტივაცია. ეს ერთადერთი მნიშვნელოვანი თვისებაა იმათგან, რომელიც პოლიტი-

კურ ლიდერს გამოარჩევს, რადგან ასეთ ადამიანებს ახასიათებს თვითდაჯერებულობა, შეუპოვრობა, რეალისტობა, ინიციატორულობა. ამ თვისებებს უმეტესად მშობლები უმუშავენ. ისინი (მშობლები) ხომ მომავალი პოლიტიკური ლიდერისათვის მისაბადი უმაღლესი ეტალონები არიან. მიღწევის მოტივს შეხება აქვს ოსტატობასთან, მანიპულირებასთან, ფიზიკური და სოციალური გარემოს ორგანიზებასთან, წინააღმდეგობის გადალახვასთან, შეჯიბრთან, ვინმეზე გამარჯვების მოთხოვნილებასთან. ადამიანები, რომლებიც მიღწევისაკენ ისწრაფვიან, ისწრაფვიან ძალაუფლებისკენაც, რომ თავის მიზანს მიაღწიონ. ისინი უფრო მშვიდად აღიქვამენ ცვლილებებს გარესამყაროში. ასეთ ადამიანებს უმჯობესდებათ ამოცანაზე ძლიერი ორიენტაციის ტენდენცია, თანაც დასაწყისში მიღებული წარუმატებლობა ამ ამოცანას კიდევ უფრო წარმტაცს ხდის. განსაკუთრებულ სიამოვნებას ისინი წარმატების წინასწარი ჭვრეტით და ამოცანის გადაჭრით იღებენ. თავისი მიზნების მოტივი ბევრისათვის პოლიტიკური კარიერის ღერძს წარმოადგენს. როცა პოლიტიკური მოღვაწე სახელმწიფოს მეთაური ხდება, მთავარი მიზანი თითქოსდა მიღწეულია. მაგრამ საგარეო პოლიტიკური სფერო მას მრავალი ძნელად მისაღწევი მიზნების დასახვის შესაძლებლობას სთავაზობს. ამ მიზნების მიღწევა მათ გარკვეულ ფსიქოლოგიურ სიამოვნებას გვრის. მოტივის შეფარდებითი ძალა მოქმედებს პოლიტიკური ლიდერის მიერ შედეგების აღზატობის სუბიექტურ შეფასებაზე, ანუ წარმატების მიღწევის უფრო მაღალი მოტივი ხელს შეუწყობს წარმატების მიღწევის აღზატობის უფრო მაღალ სუბიექტურ შეფასებას. წარმატების შემდეგ ემოციური აღმავლობის ხარისხი ან, წარუმატებლობის შემთხვევაში, დამცირების ხარისხი დამოკიდებულია ადამიანის სუბიექტურ მოლოდინებზე შეძლოს გარკვეული შედეგის მიღება. ამგვარად, გამოიყოფა მოტივაციური სქემის ორი ტიპი:

– ჩავარდნის აცილების მოტივაცია უფრო მაღალია, ვიდრე წარმატების მიღწევის მოტივაცია. ასეთი მოტივაციური სქემა აღწერს იმ ადამიანის ქცევას, რომელიც ბრძოლის ველს შემდეგი სიტყვებით ტოვებს: „მე წავაგე იმის გამო, რომ ასე მსურდა და არ ვცდილობდი მოგებას“;

– წარმატების მიღწევის მოტივაცია ჩავარდნის მოტივაციაზე უფრო მაღალია. ეს არის რეალური პოლიტიკური ლიდერის ქცევის ტიპიური მოტივაციური სქემა [3. 125].

მიღწევის მოტივი მუდამდება სრულყოფაზე, დახელოვნებაზე ზრუნვაში, ქცევაში, რომელიც მიმართულია მიღწევაზე. ასეთ ლიდერს ახასიათებს ზომიერი რისკი, ის ახდენს თავისი ქცევის მოდიფიცირებას გარემოებაზე გათვლით. ასეთი პოლიტიკური ლიდერი თავის დამხმარებად ირჩევს კარგ ექსპერტებს და არა მეგობრებს. მას ახასიათებს ექსპერსიული მოძრაობები, გადაადგილებები შესვენებების გარეშე. ამის გარდა, შეიძლება გამოიყოს მიღწევის მოტივის ისეთი ინდიკატორები, როგორი-

ცაა:

– შესრულების ხარისხზე პირდაპირი სიტყვიერი მითითებები ან ირიბი, მოქმედებით გამოხატული;

– შეჯიბრში აღმატების ან წარმატების ინტერესი;

– ნეგატიური ემოციების ან განმეორებითი მოქმედებების გამომჟღავნება (წარუმატებლობის შემთხვევაში);

– უნიკალური, უპრეცედენტო შედეგების მიღწევა.

პოლიტიკური ლიდერის მოთხოვნილებები აფილაციის მიმართ (ჯგუფთან მიკუთვნებულობა) მუდამდება ლიდერის სხვებთან ახლო ურთიერთობებზე ზრუნვაში. მაგრამ ისინი მხოლოდ უსაფრთხო პირობებში (ანუ თავის მეგობრებისა და კეთილისმსურველების გარემოცვაში) ჩნდებიან. ხოლო არაკეთილგანწყობილ გარემოცვაში ლიდერები აფილაციის წამყვანი მოტივით ხშირად არამყარი არიან. მათი ურთიერთქმედებები-კეთილგანწყობა, შეხედულებათა მსგავსება და თანხმობა ისევე ორმხრივია, როგორც მათი უთანხმოება და ანტიპათია. პოლიტიკური ლიდერი სხვა ადამიანებთან ურთიერთობის დროს ხშირად კონფორმისტივით იქცევა. ისინი ასეთი თვისებებიდან გამომდინარე, სავარაუდოდ თავის მრჩეველებად აირჩევენ ლოიალურ მეგობრებს და არა ექსპერტებს [4. 75-103].

მსგავსი მისწრაფებების ლიდერებისათვის მთავარი ხელისუფლებაში ყოფნა კი არა, არამედ ტრიბუნაზე ყოფნაა. ამიტომ ისინი განსაკუთრებით არ იბრძვიან ადგილებისათვის ხელისუფლების აღმასრულებელ ორგანოებში. მათი სტიქიაა – მიტინგები, გამოსვლები პარლამენტში ნებისმიერ საკითხზე. მათ არ შეუძლიათ ძალისხმევის კონცენტრირება ხანგრძლივ ინდივიდუალურ სამუშაოზე. ამიტომ, გავლენა პარლამენტში, ეს პოლიტიკოსები არ შედიან იმათ რიცხვში, ვინც კანონპროექტის შემუშავებაზე მუშაობს. ისინი მზად არიან შეხედნენ სხვადასხვა ადამიანებს (იქნება ეს ტერორისტი თუ ბიზნესმენი), მრავალჯერ წარსდგნენ ნებისმიერი აუდიტორიის წინაშე, მონაწილეობა მიიღონ ნებისმიერ პოლიტიკურ ღონისძიებაში.

გთავაზობთ პოლიტიკური ლიდერების მოტივების ინდიკატორების შესახებ სქემას.

პოლიტიკური ლიდერების მოტივების ინდიკატორები

	ძალაუფლება	მიწვევა	აფილაცია
მოთხოვნილება	შთაბეჭდილების მოხდნის და ძლიერი ემოციური რეაქციის გამოწვევის სურვილი; გავლენა, კონტროლი, ზემოქმედება და სხვა ადამიანებზე, ჯგუფებზე ან მსოფლიოზე მთლიანად; პრესტიჟის წყურვილი.	სხვებზე უპირატესობის და შეჯიბრში წარმატების ინტერესი; უნიკალური, უპრეცედენტო შედეგების მიღება.	ჯგუფთან მიკუთვნება, ჯგუფის მიერ მისი მიღება; შეპყრობილი არიან უკონფლიქტო ურთიერთობის იდეით.
არსი	მთავარია-ძალაუფლების წყაროების მოპოვება და შენარჩუნება.	ამოცანაზე ძლიერი ორიენტირების ტენდენცია; ხშირად ეძიებენ ძალაუფლებას, რომ თავის მიზნებს მიაღწიონ.	სხვების მხრიდან კეთილგანწყობის ძიება; მთავარია – არა ხელისუფლებაში ყოფნა არამედ ტრიბუნაზე.
განსაკუთრებით ფასეული თვისებები	ურთიერთობის მონოლოგიური სტილის უნარი.	კონსტრუქციული და პროექტორული უნარები.	პროგნოზირებისა და დიალოგიური ურთიერთობის უნარი.
გუნდის შექმნის პრინციპი	თავისი ფუნქციების მიმართ სხვების მხრიდან რჩევების მიუღებლობა; სხვებისთვის გადანაცვეტილებების დელეგირების სურვილის არქონა.	თავის დამხმარეებად ირჩევს ექსპერტებს და არა მეგობრებს.	უფრო სავარაუდოა, რომ თავის მრჩეველებად აირჩევენ ლოიალურ მეგობრებს და არა ექსპერტებს.
გამოხატვა	გავლენის, მტკიცებების, დარწმუნების, არგუმენტირების მცდელობები.	შესრულების ხარისხზე, პირდაპირი – სიტყვიერი მითითებები ან ირიბი – ქმედებები.	სხვებთან ახლო ურთიერთობებზე ზრუნვა.
ურთიერთობა	შესაძლოა არ სიამაყნებდეს სხვა პოლიტიკოსთან, მით უმეტეს ოპოზიციასთან ურთიერთობა.	გაურბიან ურთიერთობის ფორმას და მზად არიან წავიდნენ კონფლიქტზე იდეის განხორციელების გამო.	დროს ატარებს პირად კონტაქტებში და სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაში და ხშირად კონფორმისტიკით იქცევა.
ქცევა რთულ სიტუაციებში	არიან კონფლიქტურები, აქვთ მიდრეკილება მანიპულატორული ქმედებებისა და უდიდესი სამხედრო ძალისხმევისადმი.	მიდრეკილია ზომიერი რისკისადმი, ახდენს თავისი ქცევის მოდიფიცირებას გარემოებებზე დამოკიდებულებით.	სავსეა შფოთვისა და მღელვარებით, თავს იცავს; დინამიურად ცვალებად სიტუაციაში ის უბრალოდ „დინების სანინალმდევო“ მდგომარეობაში აღმოჩნდება.
განსაკუთრებით ეფექტური პერიოდი	ლიდერის როლზე წამოყენების ეტაპი.	შემოქმედებითი თვითრეალიზაციის ეტაპზე მათ ელით არნახული წარმატება.	შესაძლოა იყოს ეფექტური მხოლოდ ლიდერის როლზე ადაპტაციის ეტაპზე.

ამრიგად, ლიდერული მოტივების გამომჟღავნების არსი მდგომარეობს მოტივების შესაბამისად რეალური ლიდერების კლასიფიკაციაში, ასევე გამოხატ-

ულება ლიდერის ფსიქოლოგიაში სხვადასხვა მოტივაციური ტენდენციების შეფარდებითი სიძლიერისა და მათი იერარქიის გამოვლენაში.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ნ. მაკიაველი, მთავარი თბ., 2000.
2. Christic B., geis F. L., Studies in machiavelliansm n. y. 1970.
3. Atkinson T. Feather N. A. Theory of achievement motivation. N. Y. Norton. 1966.
4. Winter D. Carison L. Using motive scores in the psychobiographical study of an individual: The case of Richard Nixon/Journal of Personality. N. Y. 1988.

რეზიუმე

სტატიაში „პოლიტიკური ლიდერობის მოტივაციის ინდიკატორები“ განხილულია პოლიტიკური ლიდერობის უმნიშვნელოვანესი მოტივაციური წყარო – ძალაუფლების მოტივი, რომელიც განისაზღვრება პოლიტიკური ლიდერების თანდაყოლილი ინდივიდუალური თვისებებით; გაანალიზებულია ძალაუფლებისაკენ სწრაფვის შემდეგი ინდიკატორები:

- გავლენის, კონტროლის ან სხვებზე ზემოქმედების მოხდენაში დაინტერესება;
- სხვა ადამიანების, ჯგუფების ან სამყაროს მიმართ მძაფრი ქმედებები;
- სხვების კონტროლი და მართვა;
- გავლენის, მტკიცების, დარწმუნების, არგუმენტირების მცდელობა;
- დახმარება და რჩევები მაშინაც კი, როდესაც ამას არ ითხოვენ;
- პრესტიჟის ჟინი;
- სურვილი მოახდინონ შთაბეჭდილება და გამოიწვიონ ძლიერი ემოციური რეაქცია;
- საორგანიზაციო სისტემის გამოგონებისა და მისი ფუნქციონირების პოლიტიკურ პიროვნებებზე თავმოხვევის სურვილი;
- სხვებისათვის ძალაუფლების განაწილების სურვილის არქონა;
- თავისი ფუნქციების მიმართ რჩევების მიღების სურვილის არქონა;
- სხვების მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების დელეგირების სურვილის არქონა, რადგან ის თვლის, რომ ეს მხოლოდ მისი პრეროგატივაა;
- სხვებთან (ვისაც მასთან ერთად ძალაუფლების გადანაწილება სურს) თავის ფუნქციების თაობაზე კონსულტირება;
- სხვების ინფორმირების სურვილის არქონა და სხვა.