
КОСАЧ О.О.,
Національний університет
«Львівська політехніка»,
м. Львів

ІНСТИНКТ ДОМІНУВАННЯ ЯК ВРОДЖЕНА ДЕТЕРМІНАНТА СТАТУСНО-РОЛЬОВОЇ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

У статті розглянуто причини, які є провідними для формування у людей домінантної чи підпорядкованої позиції в соціумі. Різні вчені трактують витoki прагнення до домінування/підкорення по-різному, проте очевидним є те, що всі вчені вбачають у цьому внутрішньо-особистісні детермінанти. Згідно вчень порівняльної психології та етології кожна людина володіє вродженим механізмом регулювання статусно-рольової поведінки в соціумі, а саме інстинктом домінування. Результати представленого у статті дослідження, доводять існування взаємозв'язків між розвитком інстинкту домінування особистості та її професійними прагненнями та схильностями.

Ключові слова: домінування, підкорення, влада, домінантний інстинкт, професійні типи особистості.

В данной статье рассмотрены причины, которые являются ведущими для формирования у людей доминантной или подчиненной позиции в социуме. Различные ученые трактуют истоки стремления к доминированию / подчинения по-разному, однако очевидно, что все ученые видят в этом внутренне личностные детерминанты. Согласно учений инстинктивной психологии и этологии каждый человек обладает врожденным механизмом регулирования статусно-ролевого поведения в социуме, а именно инстинктом доминирования. Результаты представленного в статье исследования, доказывающие существование взаимосвязей между развитием инстинкта доминирования личности и ее профессиональными стремлениями и наклонностями.

Ключевые слова: доминирование, подчинение, власть, доминантный инстинкт, профессиональные типы личности.

In this article the leading reasons for forming dominant or subordinate positions of people in society are considered. Various scientists explain the origins of the desire for domination/subordination in different ways, but it is clear that all scientists consider the internal factors. According to the instinctive psychology and ethology, everyone has the innate mechanism of regulation of status-role behavior in society, namely the instinct of domination. The results presented in the article prove the existence of the relation between the development of one's domination instinct and his/her professional aspirations and inclinations.

Key words: *domination, conquest, authority, domination instinct, professional types of personality.*

Постановка проблеми. Очевидним є той факт, що різні люди по-різному ставляться до виконання ролей керівника чи підлеглого. Причиною цього є, насамперед, схильність особи до домінування чи, навпаки, до підкорення. Витоки цих схильностей різні вченні визначають по-різному. Одні вважають схильність до домінування/підкорення вродженою, інші – набутою у процесі соціалізації.

У сучасних дисциплінах немає єдиного підходу до визначення домінування-підкорення. Домінування-підкорення ототожнюють з існуючою системою впливів або об'єднують з «владними термінами» [9] – такими як «управління», «авторитет», «повноваження» і іншими. Численні підходи об'єднує розгляд домінування-підкорення як засобу внесення змін в поведінку і ухваленні рішення тих, на кого ця дія спрямована.

Готовність покірливо слідувати за ким-небудь і прагнення беззастережно підкорятися - все це цілком можна пов'язати з властивою соціальній тварині генетичною програмою - домінування-підкорення [15]. Людина – істота суспільна. Тільки та община була сильною, де інтереси кожного підкорялися єдиній волі. Общини, що не володіли подібною централізацією, або розпадалися, або гинули в боротьбі з сильнішими. Таким чином, у членів співтовариства на генетичному рівні вироблявся інстинкт підпо-

рядкування. «Людина, – стверджував І. Кант, – це тварина, яка з моменту, коли вона починає жити серед інших індивідуумів свого виду, потребує господаря».

Метою нашого дослідження є виявлення детермінант статусно-рольової поведінки особистості, а саме її вроджені складові. Шляхом проведення емпіричного дослідження, довести існування взаємозв'язку між інстинктом домінування, особистісними та професійними характеристиками особистості.

Виклад основного матеріалу. Інстинкт підпорядкування (покірливої слухняності) виявляється, зокрема, в ролевій поведінці, причому навіть тоді, коли роль виконується не справжня, а на прохання експериментатора (експерименти С. Хейни [11], експерименти С. Мілграма [3]). Де б не застосовувався експеримент Мілграма, результатом завжди був значний рівень слухняності. Наприклад, повторення експерименту показали, що люди в Австралії, Йорданії, Іспанії і Германії поводяться багато в чому так само, як Мілграма. Аналогічним чином, дослідники встановили, що жінки так само слухняні, як і чоловіки. Отже, кожен в принципі готовий підкорятися і підсвідомо шукає того, хто дасть упевненість в безпеці – так, як її давав вождь племені або батько сімейства.

Влада, так або інакше, виявляється в будь-яких взаєминах. Влада - це здат-

ність індивіда створювати, будь-який вплив на інших індивідів [2].

В енциклопедичних словниках під «владою» розуміють «можливість створювати визначальний вплив на діяльність і поведінку людей за допомогою будь-яких засобів: волі, авторитету, права, насильства».

До цього трактування приєднуються визначення, що даються в наукових працях видатних соціологів, психологів, філософів (М. Вебер, Р. Е. Дав, Б. Рассел, К. Левин і ін.). У всіх випадках про владу йдеться тоді, коли хто-небудь виявляється в змозі спонукати іншого зробити щось, що цей інший інакше не став би робити.

Ф. Ніцше вводить своєрідну діалектику влади і покори. Він стверджує, що все живе – покірливе, проте наділяє все живе прагненням влади. При цьому владна позиція зовсім не обов'язково є кращою. Як казав Ф. Ніцше, наказувати важче, ніж коритися. Але й бути підлеглим не означає бути жертвою: наказують тому, хто не вміє коритися собі. Тобто під владу іншого потрапляє той, хто не володіє сам собою. Тому й виходить, писав Ф. Ніцше, що живе підкоряється і наказує, а, віддаючи накази, стає покірливим. Ніцше зазначав, що мусить коритися той, хто не може собі наказувати [4].

Таким чином, прагнення влади як визначальна характеристика всього живого у Ф. Ніцше доповнюється ще й потребою підкорення. Мабуть, саме завдяки такій діалектичній єдності домінування і підпорядкування стає можливим цілком адекватне поєднання нібито протилежних потреб у структурі однієї й тієї ж особистості, зокрема в структурі особистості авторитарної, у якій поєднуються прагнення панувати над кимось і водночас бути підкореним комусь [4]. Проте така очевидна потреба того, хто домінує, мати іншого суб'єкта як об'єкта домінування вже означає певну залежність домінантної сторони від підпорядкованої. Отже, домінування і підпорядкування слід звичайно розглядати як протилежні

полюси цілісного простору стосунків, але їхня взаємна зумовленість настільки діалектична, що один полюс не може існувати без іншого, а відтак їхнє протиставлення практично завжди є вельми відносним. За Ф. Ніцше, є люди, які поза підпорядкуванням не являють собою жодної цінності [4].

Проблема домінування/підкорення дуже глибоко розвинута в неофрейдизмі.

З огляду на вище зазначене, якщо потреба домінувати є первісною іманентною потребою психічного суб'єкта, то давній спір З.Фрейда і А. Адлера про первинність чи то сексуальних, чи то владних потягів має бути розв'язано на користь останніх. Відійшовши від свого вчителя Фрейда, Адлер зробив центральним пояснювальним принципом свого вчення про особу «волю до влади», що здобуло популярність, замість сексуального потягу. Згідно адлеровської «індивідуальної психології», прагненням до досконалості, переваги і соціальної влади суб'єкт намагається компенсувати обумовлений своєю конституцією дефіцит влади, що сприймається як недостатність своїх здібностей (відсутність маскулітності у жінок, різного роду тілесна недосконалість, залежність дитини від дорослих) і що переживається як комплекс неповноцінності.

За А. Адлером, підкорення допомагає задовольнити свої бажання, а також дає можливість зняття відповідальності із себе та перекладання її на Бога або на домінуючу особу [1].

Оскільки в основі такого фіктивного компенсаторного владного статусу лежить не справжня психологічна міць, а особистісна слабкість, то через будь-які вияви “домінантної” позиції тою чи тою мірою проступає психологічна неадекватність. Відтак, невдачі, які зазнаються, як правило, спонукують індивіда не до належної корекції поведінки, а до ще виразніших намагає зміцнити свою владність. Такі залежності становлять одну з істотних

характеристик невротичного кола. І загальна історія людства, і зміст повсякденних людських стосунків дають безліч прикладів свідомої, напівсвідомої чи майже несвідомої активності осіб, які потерпають від комплексу малоцінності і прагнуть заглушити його шляхом здобуття влади над іншими людьми.

Аналогічний спосіб здобуття влади описував і Г. Салліван: людина зі стійко низькою самооцінкою виробляє спосіб вияву таких кричущих ознак малоцінності, що неминуче стає об'єктом філантропічних учинків з боку оточення [7].

К. Юнг, як і Адлер, убачав таку вигоду у слідуванні за пророком, як перекладення на нього своєї відповідальності [17].

К. Юнг говорив, що такі нібито протилежні якості, як зарозумілість і малодушність, мають спільним невідзначеність своїх меж: зарозумілий надмірно роздувається, малодушний надмірно зменшується. За зарозумілістю легко виявляються риси несміливості, почуття малоцінності. Натомість що більше зіщулюється малодушний, то більше зростає в ньому домагання визнання. Таким чином, і зарозумілий, і малодушний водночас і занадто малі, і занадто великі [17]. Відтак, неадекватний брак влади в обох варіантах його компенсації – чи то імітації власної величч, чи то позорного самозречення – призводить до порушення інтра- та інтерсуб'єктних співвідношень у взаємодії з оточенням.

Про владне домінування як компенсацію особистісної слабкості багато було сказано Е. Фроммом. Жадоба влади, писав він, коріниться не в силі, а в слабкості. Це відчайдушне намагання здобути замінік сили коли справжньої сили бракує. Садистсько-мазохістська ("авторитарна") особистість завжди характеризується особливим ставленням до влади: вона захоплюється владою і хоче підкорятися, але водночас хоче сама бути владою, щоб інші підкорялися їй. У такої особистос-

ті сила автоматично викликає любов і готовність підкоритися. Безсилі люди викликають її зневагу та бажання напасти, придушити, принизити [10].

Е. Фромм відзначав емоційну залежність переважної більшості людей від вождів. Така залежність робить особу піддатливою на чужий вплив і спонукає до підпорядкування могутньому авторитетові. Люди набагато сильніше хочуть підпорядковуватися, ніж їх до цього примушують. Авторитарна особистість прагне відмовитися від незалежності, злити своє „Я” з ким-небудь або з чим-небудь зовнішнім, позбутися власної особистості, утратити себе, тобто позбутися тягара свободи [10].

Е. Фромм розглядав підпорядкування як джерело прихованого задоволення та ілюзії самостійності [10].

К. Хорні пише про невротичне прагнення до влади, вважаючи, що воно служить захистом від тривоги, з одного боку, з іншого боку є каналом, по якому може виходити витиснена ворожість. Прагнення до влади служить, по-перше, захистом від безпорадності, яка, є одним з елементів тривожності. По-друге, невротичне прагнення до влади служить захистом від небезпеки відчувати себе або виглядати нікчемним. Вона описує три види прагнення до влади: по-перше - прагнення управляти іншими, а також тримати під контролем себе. По-друге - прагнення наполягати на своєму. По-третє - прагнення ніколи не відступати, не здаватися [13].

Залежно від того, яке прагнення є переважаючим, ворожість може приймати форму тенденції домінувати:

- воно може виявлятися в схильності давати поради, в прагненні спрямовувати розподіл інших людей, у вигляді ініціативності або лідерства. Але якщо за такими відносинами ховається ворожість, то, відчуваючи її, людина реагуватиме або підпорядкуванням, або опором;
- нездатність людини встановлювати відносини рівності. Якщо ця люди-

на не стає лідером, то відчуває себе безпорадною, проте те, що відчувається, як безпорадність, може бути лише спробою обхідним шляхом досягти домінування[13].

У численних дослідженнях, проведених ученими різних шкіл, виділено декілька основних потреб, що мотивують домінування особи в поведінці [12]:

- потреба у владі;
- потреба в контролі над подіями і людьми;
- — потреба в досягненні;
- потреба в аффіліації, тобто в отриманні схвалення якоїсь групи.

Потреба у владі складається, як мінімум, з п'яти базових потреб особи: потреба в свободі і безпеці; добробут (матеріальне); потреба в самоствердженні; потреба відчувати себе особистістю, потреба в самовираженні.

На думку Т. Шибутані, люди, що прагнуть до влади, прагнуть врівноважити низький рівень власної гідності [16]. Орієнтовані на владу люди упевнені, що в основі їх труднощів лежить невідповідний соціальний статус, і вони більше всього стурбовані соціальною мобільністю. Орієнтовані на владу, люди часто справляють враження сильних, незалежних і самовпевнених. Надмірні амбіції - це спосіб компенсації низького рівня власної гідності. Влада розглядається як страхування від прихованого відчуття неповноцінності.

Ротгер М. розглядає людей як цілеспрямованих індивідуумів. Він стверджує, що цілі визначають напрям поведінки людини у пошуках задоволення основних потреб. І серед потреб він бачить потребу в домінуванні. Це поняття включає потребу впливати на життя інших людей і мати можливість організовувати наслідки на основі такого контролю [14].

Політолог Р. Е. Дал дає своє визначення домінування "А володіє владою над В тій мірі, в якій він може примусити В зробити те, що, наданий самому собі, В робити не став би" [Цит. 15].

Вітчизняні вчені розглядають проблему домінування-підкорення дещо під іншим кутом. А. І. Розов вважає прагнення до домінування вродженим і біологічно обумовленим. В своїй статті «Стремление к превосходству как одно из основных влечений» він зазначає, що біологічні передумови прагнення до переваги розкрив ще Дарвін у вченні про статевий відбір. Також А.І. Розов виділяє певні особливості прагнення до переваги у людей. В першу чергу слід зазначити таку специфічну особливість цього прагнення: людина, як правило, прагне добитися переваги над «собі подібними», над людьми в своєму звичному середовищі. По-друге, як зазначає Розов, мотив переваги виражений в бажанні володарювати, домінувати над іншими людьми на різних рівнях соціального буття: у сім'ї, трудовому колективі, при дозвільному проведенні часу і ще сильніше — в державних і міжнародних справах. І, по-третє, Розов пише про прагнення домінувати, як про таке, яке має негативні (заздрість, агресія, жорстокість, деспотизм) так і позитивні (прагнення самовдосконалення, постійного саморозвитку) сторони, а також як про таке, яке схвалюється суспільством (спортивні ігри, вікторини, конкурси краси тощо) і ним же засуджується [6].

Також біологічно обумовленим і вродженим вважають схильність до домінування вчені, які розглядають людину з точки зору етології. Так О. Свіяш одним з провідних людських інстинктів називає лідерський інстинкт, під яким розуміє безсвідоме прагнення зайняти найбільш високе становище в суспільстві (в своїй сфері і на своєму рівні), де безпечніше і дістаються більш привабливі шматки найрізноманітніших благ [8].

А. Протопопов, розглядає людину з точки зору її рангового потенціалу, яким вона наділена в групі. Цей ранг і визначає місце та позицію людини в ієрархічній структурі соціуму. Він зазначає, що при народженні особа

вже володіє певним ранговим потенціалом, який обумовлений як спадковими чинниками, так і умовами внутрішньоутробного розвитку, і є основою фактичного, властивого вже дорослій особині. Фактичний потенціал, в свою чергу, залежить також від умов зростання, формування і виховання особи, що можуть як підсилювати, так і ослаблювати природжені завдатки [5]. А отже, людина вже народжується зі схильністю до домінування чи, навпаки, до підкорення, відповідно до того,

що обумовлено в її генах.

З огляду на все вищезазначене, нам було цікаво дослідити чи буде впливати вроджений інстинкт домінування на професійні схильності особистості.

Нами було проведено дослідження серед державних службовців, метою якого було визначення кореляційних зв'язків між провідними інстинктами людини та професійними схильностями особистості (за Голландом). Нижче наведена таблиця отриманих кореляційних зв'язків.

Таблиця кореляційних зв'язків:

	Р	І	С	К	П	А	N	Е-І	Тип діяльності
Егофільний	-0,06	-0,18	0,06	0,06	-0,06	0,21	0,01	0,08	-0,02
Генофільний	0,01	-0,45	0,41	0,03	0,07	0,07	0,16	0,05	-0,04
Домінантний	0,08	-0,27	-0,28	-0,08	0,36	0,21	-0,18	0,33	0,14
Загальний рівень	0,01	-0,42	0,08	0,002	0,18	0,16	0,01	0,22	0,04

Важливими для даної публікації є кореляційні зв'язки професійних схильностей з інстинктом домінування (домінантним інстинктом). Інстинкт домінування з дитинства виявляється як вміння організувати гру, поставити мету і проявити волю для її досягнення, вміння розбиратися в людях і вести їх за собою, діловитість. Їхнє кредо - «Діло и порядок вище за все; буде добре всім - буде добре кожному». Лідери, керівники, політики, організатори.

Виходячи з аналізу отриманих кореляційних зв'язків, можна побачити,

що домінантний інстинкт прямо корелює з підприємницькою й артистичною схильностями особистості, а також з її екстра-інтровертованістю. Від'ємно домінантний інстинкт корелює з інтелектуальною та соціальною схильностями (Див. Гістограма 1). Звідси випливає, що високий розвиток домінантного інстинкту особи свідчить про її схильність до підприємницького й артистичного типу діяльності, а також про екстравертованість особистості. З цього можна зробити висновки, що люди, у яких домінантний інстинкт є провідними, ймовірно бу-

Гістограма 1. Кореляційні зв'язки домінантного інстинкту з професійними схильностями особистості.

	Р	І	С	К	П	А	Н	Е-І	Тип діяльності
Егофільний	-0,06	-0,18	0,06	0,06	-0,06	0,21	0,01	0,08	-0,02
Генофільний	0,01	-0,45	0,41	0,03	0,07	0,07	0,16	0,05	-0,04
Домінантний	0,08	-0,27	-0,28	-0,08	0,36	0,21	-0,18	0,33	0,14
Загальний рівень	0,01	-0,42	0,08	0,002	0,18	0,16	0,01	0,22	0,04

дуть обирати цілі, цінності і задачі, що дозволятимуть їм проявляти енергію, ентузіазм, імпульсивність, домінантність та спиратимуться у відносинах з оточуючими на власні відчуття, емоції, інтуїцію та уяву. Від'ємна кореляція домінантного інстинкту з інтелектуальним та соціальним типами особистості дозволяє зробити висновок, що чим розвиненіший цей інстинкт у людини, тим менше вона буде схильна до абстрактного мислення, раціональності, оригінальності в поведінці та судженнях, до встановлення контакту з оточуючим середовищем та побудови соціальних зв'язків.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Вчені різних галузей гуманітарних наук давно цікавляться причинами існування в суспільстві ієрархічних систем, основою яких є домінування одних осіб та підкорення інших. Для психологічних наук є характерним пошук першопричин в особистості самої людини. В даній статті представлено бачення науковців, які багато в чому відрізняються між собою, проте сходяться в тому, що

існують внутрішні детермінанти статусно-рольової поведінки особистості.

На нашу думку, інстинктивне підґрунтя прагнення до домінування є важливою складовою в розумінні цього явища в цілому. Фахівці в галузі інстинктивної психології та етології провідним людським інстинктом вважають інстинкт домінування. В реалізації людиною потреб, викликаних цим інстинктом, вони вбачають і ієрархічну структуру побудови суспільних інститутів та суспільства в цілому, владних взаємовідносин, побудову сімейних стосунків тощо. Нам, в свою чергу, було цікаво дослідити взаємозв'язок даного інстинкту з професійними та особистісними характеристиками людини.

Результати дослідження дають нам змогу виділити характеристики людей, для яких домінантний інстинкт є провідним. До таких характеристик відносяться: енергійність та ентузіазм у вирішенні завдань, імпульсивність, домінантність та схильність спиратися у відносинах з оточуючими на власні відчуття, емоції, інтуїцію та уяву. Та-

кож для таких людей буде характерна ірраціональна поведінка, консервативність в поведінці та судженнях, складності у встановленні контакту з оточуючим середовищем та побудові соціальних зв'язків.

На нашу думку, проведення подальших досліджень щодо вивчення взаємозв'язків інстинктів та особис-

тих і професійних характеристик людини дасть нам змогу ґрунтовніше вивчити особистість людини як таку, а також створити більш повний психологічний портрет особистості, спираючись на її вроджені механізми регуляції поведінки як першочергові детермінанти її розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адлер А. *Понять природу человека*. – СПб.: Академич. проект, 1997, с. 226 – 227
2. Крамер Дж., Олстед Д. *Маски авторитарности*. М., 2000
3. Мілграм С. *Експеримент в соціальній психології*. Спб., 2000
4. Ніцше Ф. *Так казав Заратустра* – К.: Основи, 1993. – С. 7 – 326, с. 197
5. Протопопов А. *Трактат о любви, как ее понимает жуткий зануда* – М.: КСП+, 2002.-304 с.
6. Розов А.И. *Стремление к превосходству как одно из основных влечений* // Психологический журнал., 1993. Том 14. - № 6 -С. 133-141
7. Салливан Г. С. *Интерперсональная теория в психиатрии*. – СПб.: Ювента; М.: КСП+, 1999, с. 319
8. Свіяш А.Г. *Проект «Человечество»: Успех или неудача: Размышления о людях и их странном поведении*. – М.: АСТ: Астрель, 2006. – 286 с
9. Фивейский В.Ю. *Професійна компетентність як ресурс влади в організації*. Автореф. дисс... к.психол. н. М., 2003
10. Фромм Э. *Бегство от свободы*. – М.: Прогресс, 1989, с. 185
11. Хок Роджер Р. *40 досліджень, які потрясли психологію*. Спб., 2003
12. Холл К.С., Линдсей Г. *Теория оперантного подкрепления Скиннера*// Холл К.С., Линдсей Г. *Теории личности*. М., 1997. -С. 613-660
13. Хорни К. *Невроз и развитие личности*. М.: Сенс, 1998
14. Хьелл Л., Зиглер Д. *Теории личности*. СПб.: Питер Пресс, 1997. – 608с
15. Шейнов В.П. *Психология власти*. М., 2002
16. Шибутані Т. *Социальная психология*. М., 1968 – 535с
17. Юнг К. Г. *Отношения между Я и бессознательным* // Собр. соч. Психология бессознательного. – М.: Канон, 1994. – С. 173 – 315, с. 233