



**Невротические потребности - термин К.Хорни, обозначает иррациональные способы решения проблем, вызываемых базовой тревогой и направленных на удовлетворение неадекватных потребностей.** Согласно ее теории, люди разрабатывают ряд стратегий для преодоления этой тревоги, многие из которых, в конечном счете, **становятся хорошо усвоенными чертами их личности.** Потребности, лежащие в основе этих стратегий, не всегда рациональны или адекватны.

В полном варианте этой теории Хорни описывает десять таких потребностей:

	Избыточная потребность	Проявления в поведении
1	В любви и одобрении	Ненасытное стремление быть любимым и объектом восхищения со стороны других; повышенная чувствительность и восприимчивость к критике, отверганию или недружелюбию
2	В руководящем партнере	Чрезмерная зависимость от других и боязнь получить отказ или остаться в одиночестве; переоценка любви — убежденность в том, что любовь может решить все
3	В четких ограничениях	Предпочтение такого жизненного стиля, при котором первостепенное значение имеют ограничения и установленный порядок; нетребовательность, довольствование малым и подчинение другим
4	Во власти	Доминирование и контроль над другими как самоцель; презрительное отношение к слабости
5	В эксплуатировании других	Боязнь быть используемым другими или боязнь выглядеть «тупым» в их глазах, но нежелание предпринять что — нибудь такое, чтобы перехитрить их
6	В общественном признании	Желание быть объектом восхищения со стороны других; представление о себе формируется в зависимости от общественного статуса
7	В восхищении собой	Стремление создать приукрашенный образ себя, лишенный недостатков и ограничений; потребность в комплиментах и лести со стороны окружающих
8	В честолюбии	Сильное стремление быть самым лучшим, невзирая на последствия; страх неудачи
9	В самодостаточности и независимости	Избегание любых отношений, предполагающих взятие на себя каких — либо обязательств; дистанцирование от всех и вся
10	В безупречности и неопровержимости	«Попытки быть морально непогрешимым и безупречным во всех отношениях; поддержание впечатления совершенства и добродетели»



Согласно Хорни, для детства характерны две потребности:

1. потребность в удовлетворении
2. потребность в безопасности (Horney, 1939).

Главной в развитии ребенка, по мнению Хорни является потребность в безопасности. В данном случае основополагающий мотив — быть любимым, желанным и защищенным от опасности или враждебного мира.

Если ребенок не ощущает себя в безопасности, у него развивается враждебность по отношению к родителям, и эта враждебность, в конце концов, будет направляться на каждого. С точки зрения Хорни, выраженная тревога у ребенка ведет к формированию невроза у взрослого. Базальная тревога - термин К. Хорни, обозначающий переживание ребенком чувства беспомощности, изоляции и заброшенности во враждебном окружении.

**Выделенные выше 10 невротических потребностей можно распределить по трём основным категориям:**

**Потребности, которые приближают нас к другим.** Эти невротические потребности заставляют людей искать одобрение и признание других; таких людей часто описывают как настойчивых или навязчивых из-за того, что они ищут одобрения и любви.

**Ориентация на людей: уступчивый тип.** Ориентация на людей предполагает такой стиль взаимодействия, для которого характерны зависимость, нерешительность и беспомощность. Человеком, которого Хорни относит к уступчивому типу, руководит иррациональное убеждение: «Если я уступлю, меня не тронут» (Horney, 1937, p. 97). Уступчивому типу необходимо, чтобы в нем нуждались, любили его, защищали и руководили им. Такие люди завязывают отношения с единой целью избежать чувства одиночества, беспомощности или ненужности. Однако за их любезностью может скрываться подавленная потребность вести себя агрессивно. Хотя и кажется, что такой человек смущается в присутствии других, держится в тени, под этим поведением часто скрываются враждебность, злость и ярость.

**Потребности, которые отдаляют нас от других.** Это невротические потребности порождают враждебность и антисоциальное поведение. Людей, у которых они преобладают, часто называют холодными, равнодушными, отстранёнными.

**Ориентация от людей: обособленный тип.** Ориентация от людей как стратегия оптимизации межличностных отношений обнаруживается у тех индивидуумов, которые придерживаются защитной установки: «Мне все равно». Такие люди, которых Хорни относит к обособленному типу, руководствуются ошибочным убеждением: «Если я отстранюсь, со мной будет все в порядке» (Horney, 1937, p. 99). «Для обособленного типа характерна установка никоим образом не дать себя увлечь, идет ли речь о любовном романе, работе или отдыхе. В результате они утрачивают истинную заинтересованность в людях, привыкают к поверхностным наслаждениям — они просто бесстрастно идут по жизни. Для этой стратегии характерно стремление к уединенности, независимости и самодостаточности.



**Потребности, которые настраивают нас против других.** Эти невротические потребности приводят не только к враждебности, но и к желанию управлять другими людьми. Таких людей часто называют сложными, властными и недобрыми.

**Ориентация против людей: враждебный тип.** Ориентация против людей — это такой стиль поведения, для которого характерно доминирование, враждебность и эксплуатация. Человек, относящийся к враждебному типу, действует, исходя из иллюзорного убеждения: «У меня есть власть, никто меня не тронет» (Horney, 1973, p. 98).

Враждебный тип придерживается мнения, что все другие люди агрессивны и что жизнь — это борьба против всех. Поэтому любую ситуацию или отношения он рассматривает с позиции: «Что я буду от этого иметь?», независимо от того, о чем идет речь — деньгах, престиже, контактах или идеях. Хорни отмечала, что враждебный тип способен действовать тактично и дружески, но его поведение в итоге всегда «нацелено на обретение контроля и власти над другими. Все направлено на повышение собственного престижа, статуса или удовлетворение личных амбиций. Таким образом, в данной стратегии выражается потребность эксплуатировать других, получать общественное признание и восхищение.

**Каждая из категорий представляет собой стратегию оптимизации межличностных отношений с целью достижения чувства безопасности в окружающем мире.** Иначе говоря, их действие заключается в снижении тревоги и достижении более или менее приемлемой жизни. Кроме того, каждой стратегии сопутствует определенная основная ориентация в отношениях с другими людьми.

Её теория предполагает, что стратегии, обычно используемые для того, чтобы справиться с тревогой, могут использоваться так часто, что со временем начинают подменять потребности. Согласно Хорни, у детей базовая тревога (и, следовательно, невроз) может привести к целому ряду последствий, в том числе, «...прямому или косвенному доминированию, безразличию, странному поведению, отсутствию уважения к индивидуальным потребностям ребёнка, отсутствию реального контроля, принижая роли отношений, чрезмерному восхищению или его отсутствию, отсутствию тепла в отношениях, необходимости принять сторону одного из родителей в их разногласиях, слишком большой ответственности или её отсутствию, чрезмерной защите, изоляции от других детей, несправедливости, дискриминации, невыполнению обещаний, враждебной атмосфере и т.д.» (1945).

**Все эти стратегии конфликтуют и у здоровой, и у невротичной личности, однако в первом случае конфликт не несет в себе такого сильного эмоционального заряда, как во втором. Невротик полагается лишь на одну из всех возможных потребностей.**

Невротик использует только одну из трех стратегий независимо от того, годится она в данном случае или нет. Если побеждает тенденция «к людям», то формируется мазохистская установка (склонность к подчинению, готовность жертвовать собственными интересами); при доминировании тенденции «против людей» человек становится садистом (стремление к неограниченной власти, к подавлению людей); при победе тенденции «от людей» развивается либо склонность к отшельничеству, выбору занятий, связанных с уединением, либо человеконенавистничество.



Как утверждает Хорни, эти стратегии решения проблем делает невротическими, именно чрезмерное использование одного или более из этих стилей межличностных отношений.

Здоровому человеку присуща большая гибкость, он способен менять стратегии согласно обстоятельствам. А невротик не в состоянии сделать правильный выбор между этими тремя стратегиями. **Из этого следует, что невротик, по сравнению со здоровым человеком, ведет себя не так эффективно при решении жизненных проблем.**

Отрывок из книги: Л Хьелл. «Теории личности».