

ПСИХОДИНАМИКА ТЁМНОЙ СТОРОНЫ



Роберт Хоган
Hogan Assessment Systems

О бедном Зигмунде замолвите слово

- У Фрейда было много интересных идей о сущности человеческой природы.

- Фрейд для психологии – то же самое, что Птолемей для астрономии.

- Идеи Птолемея были ошибочны, однако оказали большое практическое влияние на первые системы морской навигации.

■ Незаменимый вклад Фрейда

- Фрейд считал, что понимание сущности человека во многом зависит от понимания динамики личностных особенностей и сил, которые движут человеком.
- Мы должны уметь смело смотреть правде в лицо, чтобы пытаться понять, а что же действительно хотят люди.
- Истинная сущность людей может быть «тёмной» и неприятной.
- Я согласен с Фрейдом, что мы предпочитаем игнорировать правду о человеческой сущности.

...и ещё о Фрейде

- Фрейд считал, что мы обязаны понимать истинные причины (мотивы и т.д.) поведения человека.

- По Фрейду, социальное поведение человека есть символическое выражение его (бессознательных) сексуальных и агрессивных позывов.

- И что социальное поведение человека во многих своих проявлениях крайне противоречиво.

И заканчивая про Фрейда

- По Фрейду, все люди страдают неврозами.

- Поэтому основная задача в жизни – это справиться с неврозами.

- По Фрейду, задача анализа (оценки) – выявить глубинные причины невроза.

- По Фрейду, задача психоанализа – **НЕ** сделать Вас счастливее и спокойнее, **А** попытаться убедить Вас в том, что окружающие так же несчастны, как и Вы.

Социоаналитическая Теория Хогана I

- НЕ все люди (в отличии от Фрейда) страдают неврозом.
- Антропология показывает нам, что все люди всегда жили (и скорее всего будут жить) в социальных группах. И что каждая группа всегда имела(ет) чёткие разграничения в ***статусной иерархии***.
- Нетривиальные задачи в жизни:
(1) «вписаться в группу» (2) достижение максимального положения в иерархии
- Я называю это «умение ***ладить*** с людьми», пытаюсь «добиваться статуса».

Социоаналитическая Теория Хогана II

- Люди отличаются друг от друга:
(1)личностными особенностями
(2)способностью «ладить с людьми», пытаюсь «добиваться статуса»
- Невротизм показывает то, насколько успешно люди решают эти задачи
- По Фрейду, невротики – несчастные люди, страдающие понапрасну.
- По Хогану, окружающие страдают гораздо больше, будучи вынужденными иметь дело с невротиками.

Фрейд vs Hogan

- Ключевые особенности социального взаимодействия – «отношения с людьми» и «достижения статуса». Секс и агрессия «лежат на отдельной полке».

- В оценке, «самоотчеты» почти всегда социально желательны.

- Оценка окружающих абсолютно критична для объективной интерпретации социального поведения людей.

Осознанность (Self-awareness)

- По Фрейду, осознанность является ключевым критерием личностной зрелости.

- По Фрейду, для достижения осознанности человек должен заниматься анализом себя изнутри («самокопание»)

- И, хотя психологи обожают это **делать** («копаться»), большинство успешных людей в бизнесе предпочитают этого **не делать.**

Осознанность (Self-awareness)

- Я уверен в том, что осознанность является важнейшим «ингредиентом» для построения успешной карьеры.
- По Хогану, осознанность означает: (1) изучение того, как Ваше поведение воспринимается окружающими; (2) а также почему они Вас так воспринимают.
- По Хогану, осознанность = обращение внимания на Вашу репутацию! Успешные люди открыты к обратной связи и стараются управлять своей репутацией = стратегическая осознанность.

Фрейд и Хоган: I

- Фрейд считал, что человеческая природа конфликтна и отношения между людьми очень противоречивы.
- Я согласен с Фрейдом: *чтобы «ладить с людьми» Вы должны забыть о «достижении статуса» и наоборот.*
- Окружающие нас люди являются одновременно и нашими союзниками, и конкурентами.
- Социальное взаимодействие – это как минное поле, на котором нет места неженкам.

Фрейд и Хоган: II

- Фрейд считал, что люди выражают свои сексуальные и агрессивные побуждения или скрытно, или неконструктивно (чрезмерное употребление алкоголя).
- Я считаю, что все (неосознанно) люди жаждут внимания и признания (тату, пирсинг, странные причёски).
- В обоих случаях, люди в социуме постоянно посылают другим «сообщения» о том, что они из себя представляют.

Фрейд и Хоган: III

- По Фрейду, психологическая адекватность включает в себя осознанность и самодисциплину: замена репрессии порицанием...
- По Хогану, успех в карьере зависит от осознанности и самодисциплины: замена самообмана («я думаю, я такой») на самоконтроль. _____
- По Фрейду, обратная связь только от квалифицированного специалиста создаёт осознанность. _____
- По Хогану, Вам не обязательно нужен психоаналитик, чтобы достичь осознанности.

Фрейд и Хоган

- По Фрейду, осознанность означает изучение, как Вы оцениваете самого себя.

- Процесс познания самого себя изнутри фантастически субъективен.

- По Хогану, осознанность означает изучение, как Ваше поведение (Вами навряд ли осознаваемое) воспринимается другими.

- Осознанность достигается путём обратной связи от окружающих.

Классификация Нарушений Нормальной Деятельности

- Фрейд выделял 3 основных типа дисфункций: тревога, истерия, обсессивно-компульсивное расстройство.

- По Фрейду, люди используют данные характерные модели поведения для выражения своих сексуальных и агрессивных побуждений.

- По Хогану, 3 типа дисфункций: устрашение, манипуляции, неискреннее подчинение.

■ Неосознанные мотивы vs. Самообман

- Фрейд считал, социально-неприемлемые побуждения человека хранятся в его «бессознательном» и им сдерживаются. До поры до времени.
- По Хогану, социально неприемлемые побуждения человека определяют его тёмную сторону. Это те модели поведения, которые мы или оправдываем, или притворяемся, что не замечаем..
- Фрейд называл «сопротивлением» невосприимчивость к обратной связи и её отторжение.
- Топ менеджмент (иногда) грешит этими качествами.

Основная выгода vs. Второстепенная выгода

- По Фрейду, мы используем разные формы поведения для того, чтобы защитить себя от тревоги – «первичный выигрыш».
- По Фрейду, наше поведение влияет на других людей, побуждая их реагировать на наше поведение – «вторичный выигрыш».
- Я считаю, что «вторичный» выигрыш – это единственное, что имеет значение.
- Тёмная Сторона по сути – это про манипулирование другими людьми для получения своей выгоды. Это про маленькие, краткосрочные, тактические победы.

Эгоцентризм

- По Фрейдю, здоровая доля нарциссизма – это признак зрелости.

- По Хогану, эгоцентризм(самовлюблённость) – это ключевой фактор Тёмной Стороны.

- Возможная причина эгоцентризма - нарушение работы “зеркальных нейронов”.

- Или, чёрт возьми, это просто чистое потакание своим желанием.

Фрейд и Лидерство

- Фрейд считал, что Лидерство и Личность взаимосвязаны, но по какой-то причине личности лидеров и последователей (сотрудников) – разные.

- Фрейд не доверял политикам. Считал, что они используют простой народ для достижения своих корыстных целей.

- Примеров масса: Наполеон, Фидель Кастро, Мао, Сталин, Гитлер.

Хоган и Лидерство

- Личность и Лидерство тесно взаимосвязаны между собой. Лидеры действительно отличаются от своих последователей (сотрудников).

- В любой социальной группе появление **халявщиков** неизбежно.

- Политики - это и есть те самые халявщики.

Психология Лидерства

- «... в друзьях согласия нет..» по поводу характеристик идеального лидера.
- А как насчёт характеристик лидеров, которые потерпели неудачу в бизнесе?
- Какой процент некомпетентного лидерства в корпоративной среде?
- между 65% и 75%
- Почему лидеры терпят неудачу?
- Неосознаваемые и неконтролируемые Тёмные Стороны.

ТЁМНАЯ СТОРОНА ЛИЧНОСТИ

| | | |
|-------------------------------|--|----------------------------------|
| Эмоциональный | Непредсказуемые эмоциональные вспышки | Стивен Джобс@Apple |
| Осторожный | Избегающий риска, нерешительный | CIA & United Nations |
| Скептический | Недоверчивый, мстительный | Иосиф Сталин |
| Сам в себе | Необщительный, нечувствительный | Stanley O'Neal@ Merrill Lynch |
| Сам по себе | Пассивно - агрессивный | IT-шники |
| Самоуверенный | Нарциссизм и раздутое чувство превосходства | Bill Clinton |
| Увлекающийся | Не сдерживающий обещаний, манипулирующий | Bernard Madow |
| Театральный | Отдаст последнюю рубашку, чтобы оказаться в центре внимания | Ellison, Oracle |
| С богатым воображением | Сумасбродные идеи | Gerald Levin |
| Прилежный | Сумасшедший микро-менеджер и контролер | Michael Eisner, Disney |
| Исполненный сознания долга | Поклоняется своему начальнику | George Tenet, CIA |

ФАКТОР#1: Запугивание

- **Эмоциональный:** *делай то, что я скажу, или я буду на тебя орать.*
- **Скептический:** *не вздумай меня предать – моя месть будет жестокой.*
- **Сам в себе:** *делай то, что я скажу, или я не буду с тобой разговаривать. Использование молчание в качестве оружия.*
- **Осторожный:** *делай то, что я скажу, или с тобой случится что-то плохое.*
- **Сам по себе:** *если ты не сделаешь то, что я скажу, ты пожалеешь.*

ФАКТОР#2: Манипуляции

- **Самоуверенность:** *я требую, чтобы ты сделал то, как и что я хочу.*
- **Увлекающийся:** *если сделаешь по моему, буду целовать твои ручки до конца дней твоих.*
- **Театральный:** *делай то, что я скажу, и я буду развлекать тебя дальше.*
- **С богатым воображением:** *делай то, что я скажу, и я покажу тебе золотые горы на Луне*

ФАКТОР#3: Неискреннее подчинение

- **Прилежный:** *делай то, что я скажу, потому что есть правила, которые ты обязан соблюдать. Если нарушишь, будешь наказан.*
- **Исполненный сознания долга:** *делай то, что я скажу просто потому, что я главный. Неподчинение строго наказуемо.*

Корни Тёмной Стороны

- Это характеристики, приобретённые (навязанные, выученные) в детстве.

- И выучены они были потому, что **за них** награждали.

- И выучены были как ответ/ защита на реакцию родителей.

ТАКТИКА vs СТРАТЕГИЯ

- Деструкторы – это тактики краткосрочных побед.
- В стратегической перспективе они (деструкторы) разрушают отношения.
- Эти модели по сути бессознательны – то есть люди часто не замечают, что они себя так ведут.
- Внешняя обратная связь помогает перевести деструкторы в состоянии осознанности.
- Но тот факт, что на человека снизошло прозрение, ещё не значит, что он вдруг перестанет себя так вести.

Хорошие новости и плохие новости

- Высокие деструкторы – риск, что Вас уволят.
- Низкие деструкторы – риск, что Вас не заметят.
- Щепотка «тёмной стороны» всё-таки нужна для приготовления блюда под названием “успех”.
- Эмоциональный = чувство срочности;
- Осторожный = благоразумные решения;
- Скептический = хороший политик;
- Сам в себе = стойкий;
- Сам по себе = социальные навыки;
- Самоуверенный = смелость;
- Увлекающийся = риск;
- Театральный = способность к продажам;
- С богатым воображением = видение;
- Прилежный = добросовестность;
- Исполненный сознания долга = хорошие отношения с руководством.

■ Финальные Мысли

- Личность реальна. Личность влияет на результаты в бизнесе. Карл Маркс и другие социальные психологи сильно заблуждались.
- Личностная оценка прогнозирует реальную эффективность в бизнес среде.
- Яркая сторона очень ловко маскирует тёмную сторону: Вы должны оценивать обе стороны.
- Если Вы хотите помочь кому-либо, обратная связь по результатам – лучший инструмент. В только хороших новостях нет соли. Позитивная психология – полная чепуха.