

Харизма

[Статьи / Отношения с окружающими](#)

В последние годы термин «харизма» стал употребляться практически повсеместно. Его используют как синоним шарма («О, у твоей девушки есть харизма!»), привлекательности («Он – просто душа, такой харизматичный»), а иногда и всемогущества («У него все получится, он – харизмат»).

Что же такое харизма? Этот термин происходит от греческого слова *χάρισμα*, означающего «милость», «божественный дар», «благодать». В древнегреческой мифологии оно употреблялось как синоним способности притягивать к себе внимание. Именно поэтому древнегреческие богини красоты, грации и изящества назывались харитами. Интересно, что в старых церковнославянских текстах этот термин переводится как «божий дар».

На сегодняшний день этот термин широко употребляется в социологии, психологии, политологии. Немецкий социолог М.Вебер, исследуя понятие харизматического авторитета, дал ставшее классическим определение: «Харизмой называется качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому она (эта личность) оценивается как одарённая сверхъестественными, сверхчеловеческими или, по меньшей мере, специфически особыми силами и свойствами, не доступными другим людям». Из этого определения следует, что, помимо харизматической личности, должны существовать окружающие ее люди, которые нуждаются именно в этих качествах и свойствах и оценивают их как сверхзначимые и необычные. Именно поэтому «учитель приходит, когда появляются ученики». Именно поэтому харизматических лидеров считают пророками, избавителями, мессиями.

История оставила нам целую плеяду портретов таких людей. К ним относятся создатели религий и их различных ответвлений: Будда, Иисус Христос, Лютер, Кальвин, пророк Магомет. Это государственные, политические и военные деятели: Чингисхан, Наполеон, Суворов, Ленин, Гитлер, Муссолини, Сталин, Кеннеди, Кастро, Тетчер. Даже поверхностный анализ вышперечисленных личностей показывает, что харизматическое лидерство не имеет отношения к роду занятий человека, состоянию его психического здоровья и его морально-этическим принципам. Харизмой может обладать властолюбивый преступник, альтруист, негодяй, святой, революционер, гений, пророк, мессия. Слушая харизматического лидера, глядя ему в глаза, люди начинают верить в его безграничные возможности, в способность дать ответ на все, даже не заданные вопросы, избавить от страданий, указать путь. Харизматических лидеров часто обожествляют. Именно поэтому мумифицировали Ленина. Именно поэтому после смерти Сталина верящим в него советским людям казалось, что жизнь остановилась, что начнется новая война, разруха и кризис. Поэтому после смерти Майкла Джексона его самые верные (и слегка безумные) почитатели совершили суицид, а остальные предаются скорби.

Если посмотреть вокруг, то вы заметите множество обаятельных, интересных, привлекательных людей. Они могут быть душой компании, начальниками отделов, директорами организаций или просто вашими партнерами. С ними приятно (или порой невыносимо) быть рядом. Но они не обязательно харизматичны. Потому что обычные люди могут быть интересными, но периодически вызывать скуку, с ними можно быть рядом, но можно и расстаться... А харизматический лидер привлекателен и интересен

всегда. У него всегда есть почитатели, которые смотрят снизу вверх на своего кумира. Обычно контакт с харизматическим лидером переживается как контакт со сверхчеловеком или Богом. Так, если привлекательный для вас человек совершает нелогичные поступки, вы способны это замечать и осознавать. Если же это делает харизматический лидер, вы всегда найдете этому объяснение, потому что все, что он делает, наполнено значимостью и высшим смыслом. Если Сталин отправляет недрогнувшей рукой людей на расстрелы, в лагеря, в пыточные камеры – значит, так надо. Он знает, что делает. Если Рон Хаббард сексуально использует верящих в его всемогущество женщин – он поступает правильно. Для харизматического лидера «закон не писан» – он выше законов и выше людей. Всегда найдутся последователи, всегда найдутся те, кто поймет и объяснит другим величие его гениального замысла.

Харизма основана на эффектах психологического внушения и заражения, ее сложно «пощупать», но ее отсутствие или наличие всегда налицо. Ее не подаришь, не передашь по наследству. И даже многочисленные тренинги по формированию харизмы направлены в основном на развитие лидерских качеств, на обучение психологии влияния (и психологии манипуляции). Но, к сожалению, они не способны помочь в формировании харизмы. Если в ваших руках алмаз – его можно превратить в бриллиант путем шлифовки. А если простой булыжник – все равно он останется булыжником, сколько его не шлифуй... Так и с харизмой – она либо есть, либо нет.

Один старый анекдот описывает следующую картину. Вечер, парк культуры и отдыха. Огни, карусели, нарядные люди... А рядом, за забором, ад: грешники жарятся на раскаленных сковородках, вращаются цепи, жужжат пилы... Так вот, при исследовании харизматического лидерства нам не важно, почему так происходит – нам важно, откуда берется ЭЛЕКТРИЧЕСТВО. Итак, харизматы – энергичные люди. Откуда они черпают свою энергию?

Первый источник – биологический, а, точнее физиологический. Это особенности типа нервной системы, скорость протекания процессов. Есть люди с «батарежкой Дюрасел», а есть с обычной. А вот у харизматического лидера обычно внутри небольшая атомная электростанция. Все уже истощились – а он не спит, возбужден, «думает думу», строит подчиненных или свою империю. Потому что у него много энергии – намного больше, чем у обычного человека.

Второй источник – это внутренние конфликты. С одной стороны, все мы знаем, что хронические внутриличностные конфликты разрушают психику, ведут к неврозам и психозам. С другой стороны, именно внутренние конфликты – дополнительный источник энергии. Даже человек с «обычной батареечкой» может работать в режиме электростанции, если существует огромная пропасть между тем, чего он хочет, и тем, что есть в действительности. В основе этих конфликтов лежат потребности, мотивы, желания, драйвы... Конечно, не каждый раб станет Спартаком, не каждая принцесса – Екатериной Великой, но если человек имеет сильное желание, веру, мечту, он способен на многое.

Третий источник – это социальное окружение. Именно поэтому важно, в какой среде и когда начинается процесс формирования харизматического лидера – того, кому предстоит стать в некоторой степени «сверхчеловеком». Фихте писал: «Добрая воля индивидуума так часто погибает для этого мира по той причине, что она всё ещё только воля индивидуума, а воля большинства не находится с ней в согласии». Харизматический лидер уникален – даже если большинство хочет идти на север, он способен убедить всех, что правильно идти на юг. Он руководствуется принципом, который ясно изложил в одной из своих песен Андрей Макаревич: «Не стоит прогибаться под изменчивый мир, уж

лучше он прогнется под нас». Однако прежде чем харизматический лидер станет таковым, ему нужно «вырасти», найти свой «электорат». Как говорят поляки, «Każda potwóga znajdzie swojego amatora» – в вольном переводе на русский это звучит примерно как «На каждое чудовище найдется свой ценитель». Если нет окружения – нет и харизмата, ведь короля, как известно, делает свита.

Лидер должен отражать чаяния и надежды «своих» людей, он должен «чувствовать» их боль и желания, их планы и мечты. Харизматические лидеры нуждаются в признании. Они иногда готовы на жертвы, чтобы слава и память о них пережила их самих. Эти качества остроумно отражены Р. Железным в его романе «Мастер снов», где Рэндер, психоаналитик будущего, создает для пациента виртуальную сцену, отражающую его центральный внутренний конфликт. В этой сцене пациент является Цезарем, однако ключевая сцена его жизни идет не по плану.

«Форум застыл. Цезарь трусливо съежился вне яростного круга. Он прикрыл руками глаза, но это не мешало ему видеть. Сенаторы не имели лиц. Их одежды были запятнаны кровью. Голоса их походили на птичьи крики. С нечеловеческой яростью они втыкали кинжалы в поверженное тело. Скорчившись, мучаясь и завидуя, Цезарь выплакал свой протест:

- Ты убил его! Убил Марка Антония, безупречного человека!

Рэндер повернулся. Огромный кинжал в его руке был полностью залит кровью.

- Ага, - сказал он. Лезвие двигалось из стороны в сторону, и Цезарь, околдованный отточенной сталью, покачивался в том же ритме.

- Зачем?! - закричал он. - Зачем?!

- Потому что, - ответил Рэндер, - он был куда более благородным римлянином, чем ты.

- Ты лжешь! Не поэтому!

Рэндер пожал плечами и повернулся к бойне.

- Это неправда! - вопил Цезарь. - Неправда!

Рэндер снова обернулся к нему и помахал кинжалом. Цезарь, как кукла, качнулся вслед за лезвием.

- Не правда? - улыбнулся Рэндер. - А кто ты такой, чтобы спрашивать? Ты никто! Ты унижен величием этого случая! Убирайся!

Краснолицый мужчина вскочил одним прыжком. Волосы его торчали в беспорядке, как клочья ваты. Он повернулся и побрел прочь, оглядываясь через плечо. ...Рэндер захохотал, и Форум засмеялся вместе с ним. Птичьи крики слились в хор нечеловеческой насмешки.

- Вы смеетесь надо мной! - заплакал Цезарь. - Я тоже хочу быть убитым! - всхлипнул он. - Это нечестно!»

Отсюда логично выводим **четвертый источник** – это сильное желание самого харизмата

быть кем-то большим, чем он является. Амбиции, страсти, готовность идти напролом, хитрить, играть, манипулировать – необходимое условие его возвеличивания. Причудливая комбинация личностных характеристик, которые обычно лучше описывают психиатры, чем психологи, где определяющими являются: ощущение собственной избранности, вера в свою необыкновенность, готовность жертвовать людьми ради поставленных целей, отношение к другим как к пешкам, подозрительность и т.д. – позволяют такому человеку полностью раскрыть себя на избранном поприще. Когда соратники спохватываются, они оказываются в тюрьме, пыточной камере, на дыбе... Достаточно мрачная картина.

Но не все так плохо – ведь харизматический лидер нужен обществу. Он появляется во время социальных и экономических революций, он старается изменить существующий порядок, и поэтому его появление можно считать социально-обусловленным. Иногда харизматический лидер меняет ход истории в лучшую сторону, утверждая идеалы гуманизма не мечом и огнем, а словом. Но внешнее окружение и харизмат всегда подходят друг к другу, как ключ к замку. Без поддержки окружения Ленин остался бы картовым графоманом, Гитлер – психически нездоровым мечтателем, а Шрила Прабхупада – малоизвестным переводчиком вед на английский язык. Таким образом, подводя итог, отметим, что мы не властны над нашим типом нервной системы и над нашими неразрешенными детскими конфликтами – но мы можем развиваться и менять свое отношение, восприятие и поведение. Таким образом, первый и второй источник, говоря психологическим языком, мы можем скорректировать. Что касается социального окружения – на него однозначно можно влиять, и на эти темы написаны целые тома. Дело за желанием. Возможно, вы не харизмат, но в вас тоже есть искра божьей благодати. Правильно раздувая ее (насыщая кислородом), можно из этой искры получить настоящее пламя. Если вы еще не утратили интерес и включаетесь в эту тему, попробуем понять, что (или кого) ищут люди, возвеличивая харизматического лидера?

Лучше всего на этот вопрос отвечает Карл Юнг в своем учении об архетипах. Многочисленные последователи К.Юнга развили его учение применительно к различным областям социального бытия. Особый интерес представляет классификация архетипов (прообразов), предложенная М. Марк и К. Пирсон. Они рассматривают архетипы через призму стадий процесса и мотиваций поведения.

Выделяют три стадии любого процесса – подготовка, реализация (движение) и возвращение, а также четыре поведенческих мотивации, построенных на двух осях – стабильность и мастерство, принадлежность и независимость.

Рассмотрим подробнее стадии любого процесса. Первая стадия (подготовки) связана с началом любого процесса и характеризует архетипы, которые «привязаны» к группе или социальной системе. Архетипы этой стадии называют также архетипами семьи, т.к. именно в семье происходит процесс подготовки человека к самостоятельной жизни в обществе. Вторая стадия (изменений) позволяет использовать личную силу и свободу. На этой стадии человек ищет собственную индивидуальность. Это стадия созревания, взросления, становления. Именно на этой стадии происходит превращение юноши в мужчину, девушки – в женщину. Третья стадия (возвращения) связана со стабилизацией, с возможностью использовать результаты предыдущего этапа, с ассимиляцией полученного опыта. Архетипы этой стадии называют архетипами королевского двора, ибо эта стадия позволяет достигнуть зрелости и совершенства.

Таблица не вставляется :(

Так, очевидно, что в общество, в котором главной потребностью является стабильность, закон и порядок, больше «впишется» тот, кто воплотит их надежду на жизнь в безопасном и защищенном мире. Действия харизматического лидера в таком обществе должны быть направлены на структурирование, формирование правил, норм и ценностей. Таким образом, потребность безопасности и защите лучше всего удовлетворяется через лидеров, относящихся к одному из трех архетипов – Творец, Заботливый и Правитель. Заботливый нацелен на защиту людей, оказание им помощи; творец олицетворяет самовыражение, новаторство, наличие выбора; правитель воплощает социальный статус, власть.

Как использовать эту модель в реальности? Лучше всего попробовать обратиться к профессионалам. Обычно на специально организованных тренингах люди получают обратную связь от окружающих о том, как их воспринимают. Это связано с тем, что каждый человек у нас ассоциируется с тем или иным персонажем, который является персонификацией определенного архетипа. Не соответствующий ситуации образ способен испортить отношения с окружающими и карьеру.

Так как «образ важнее реальности», все звезды – политики, эстрады, бизнеса – обращаются за советами к специалистам, например, имиджмейкерам, которые позволяют приблизиться к желаемой цели, например, завоевать авторитет в организации, победить на выборах в Думу, произвести впечатление на потенциальных работодателей. Предположим, организации нужен руководитель, который описывается такими архетипами, как правитель, он же царь, он же отец. В иудейско-христианской традиции системообразующей является идея, что если матери будут заниматься воспитанием, а отцы – выполнять роль патриархального авторитета, все будет гармонично. И, хотя мы живем в другое время, у каждого человека существует тоска по прошлому, прежде всего – по детству, где кто-то сильный и умный говорил, что, как и когда нужно делать. Именно отец олицетворяет следующую стратегию: подготовить план атаки, ввязаться в бой, победить. Он может воплощаться в различных социальных ролях: руководитель, король, вождь, капитан, генерал, президент. Такой харизматический лидер сообщает своим подчиненным, что именно он несет отцовскую ответственность за них самих и за то, что с ними происходит.

В древнегреческой мифологии символом власти, Богом-Отцом был Зевс. Он олицетворял авторитет, существующий порядок и он наказывал каждого, кто нарушил закон. Зевс также символизировал идею, что сила неотделима от ответственности. Такой харизматический лидер спокоен, принимает решения быстро, уверен в их правильности. А в организацию приходит «гламурный подонок» - красавец в модной одежде, метросексуал, герой нашего времени. И даже если по всем деловым качествам он на 1000% идеален для этой должности, ему откажут, потому что он воплощает потребности другого уровня и внешне выглядит как славный мальчик или любовник, а не как требующийся правитель. Если даже его примут, возникнет диссонанс – от него ждут, что он укажет путь и поведет к великой цели, а он будет устанавливать в организации отношения привязанности. К сожалению, пока не удовлетворены потребности более низкого уровня, сложно подниматься вверх, и люди начнут игнорировать его приказы, саботировать работу и разбегаться. Именно поэтому нашему виртуальному персонажу придется выбирать: или искать другое место для воплощения своих замыслов, или меняться – внешне и внутренне. Ведь при взаимодействии меняются обе стороны.

Поэтому девушка в белье хороша в эротическом журнале и на сцене, но не на работе; герой помогает там, где нужно спасти кого-то от неполноценности, слабости,

зависимости – но он не нужен людям, которые сами знают, что им нужно, и воплощают свой жизненный замысел. Таким образом, если даже вы не являетесь харизматическим лидером, вы вполне можете осознать, какой «архетип» отражает ваше типичное состояние; какие «костюмы» в вашем гардеробе нужны, чтобы воплотить ваши желания и добиться поставленных целей. Ведь чем больше вариантов поведения, чем глубже понимание себя, чем гибче стратегии – тем больше возможностей! Есть книги, специалисты и тренинги – дело только за вами. Так что подумайте, есть ли у вас «электричество», энергия для чего-то большего, и если ваш ответ «да» - попробуйте стать харизматом!

Если хотите посмотреть подробнее:

Марк М., Пирсон К. Герой и бунтарь. Создание брендов с помощью архетипов / Пер. с англ. под ред. В. Домнина, А. Сухенко. — СПб.: Питер, 2005.

И еще куча сайтов, на которые я заходила, чтобы совместить несовместимое. Потому что ХАРИЗМА или есть, или нет... Но людям нужна вера. Как у Ляписа Трубецкого:

Когда девчонка толстая

Журнал приобретает «Мода»

И снит, как будто юноши

Ей в школе не дают прохода

...Люди верят, что харизму можно сформировать. И пусть!

Наталья Олифирович

Опубликовано на сайте: 1 марта 2012, 2640 просмотров

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ