



Харизма

Н. И. Олифирович

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 всё получится, он – харизмат»).

Что же такое харизма? Этот термин происходит от греческого слова *χαρισμα*, означающего «милость», «божественный дар», «благодать». В древнегреческой мифологии оно было синонимом способности притягивать к себе внимание. Именно поэтому древнегреческие богини красоты, грации и изящества назывались харитами. Интересно, что в старых церковно-славянских 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 её люди, которые нуждаются именно в этих качествах и свойствах и оценивают их как сверхзначимые и необычные. Говорят, «учитель приходит, когда появляются ученики». Поэтому харизматических лидеров считают пророками, избавителями, мессиями. История оставила нам целую плеяду таких людей – создателей религий и их различных ответвлений (Будда, Иисус Христос, Лютер, Кальвин, пророк Магомет), государственных, политических

и военных деятелей (Чингисхан, Наполеон, Суворов, Ленин, Гитлер, Муссолини, Сталин, Кеннеди, Кастро, Тэтчер). Даже поверхностный анализ вышеперечисленных личностей показывает, что харизматическое лидерство не имеет отношения к роду занятий человека, состоянию его психического здоровья и его морально-этическим принципам. Харизмой могут 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, избавиться 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 начнутся новая война, разруха и кризис. Именно поэтому после смерти Майкла Джексона его самые верные (и слегка безумные) почитатели совершили суицид, а остальные – до сих пор 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 партнёрами. 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 находиться в близких отношениях,

но можно и расстаться... А харизматический лидер привлекателен и интересен всегда. Он постоянно окружён почитателями, 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 найдёте этому объяснение, потому что всё, что он делает, наполнено значимостью и высшим смыслом. Если Сталин отправляет недрогнувшей рукой людей на расстрелы, в лагеря, 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 людей. Всегда найдутся последователи, те, кто поймёт и объяснит другим величие его гениального замысла. Харизма основана на эффектах психологического внушения и заражения, её сложно «пощупать», но её отсутствие или наличие всегда ощутимо. Харизму не подарить, не передашь по наследству. И даже многочисленные тренинги по её формированию направлены в основном на развитие лидерских качеств, 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 путём шлифовки. А если простой булыжник – всё 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 раскалённых сковородках, вращаются цепи, жужжат пилы... Так вот, при исследовании харизматического лидерства нам не важно, почему так происходит, – нам важно, откуда берётся ЭЛЕКТРИЧЕСТВО.

Итак, харизматы – энергичные люди. Откуда они черпают свою энергию?

Первый источник – биологический, а точнее физиологический. Это особенности типа



*Наталья Ивановна Олифирович,
кандидат психологических наук, доцент,
гештальт-терапевт*

нервной системы, скорость протекания процессов. Есть люди с «батарейкой Дюрасел», а есть с обычной. А вот у харизматического лидера обычно внутри небольшая атомная электростанция. Все уже истощились – а он не спит, возбуждён, «думает думу», строит подчинённых 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 они – дополнительный источник энергии. Даже человек с «обычной батарейкой» 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 Спартаксом, 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, пусть лучше он прогнётся под нас». Однако прежде чем харизматический лидер станет таковым, ему нужно «вырасти», найти свой «электорат». Как говорят поляки, «Kazda potwora znajdzie swojego amatora» – в вольном переводе на русский это звучит примерно так: «На каждое чудовище найдётся свой ценитель». Если нет окружения – нет и харизмата, ведь короля, как известно, делает свита. Лидер должен отражать чаяния и надежды «своих» людей, «чувствовать» их боль и желания, понимать 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 Рендер, психоаналитик будущего, создаёт для пациента виртуальную сцену, отражающую его центральный внутренний конфликт. В этой сцене пациент является Цезарем, однако ключевая сцена его жизни идёт не по плану.

...Форум застыл. Цезарь трусливо стёжился 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!

Рендер 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 Рендер, – он был куда более благородным римлянином, чем ты.

– Ты лжёшь! Не поэтому!

Рендер пожал плечами и повернулся к бойне.

– Это неправда! – вопил Цезарь. – Неправда!

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

– Неправда? – улыбнулся Рендер. – 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 пошёл прочь, оглядываясь через плечо.

...Рендер захохотал, и Форум засмеялся вместе с ним. Птичьи крики слились в хор нечеловеческой насмешки.

– Вы смеётесь надо мной! – заплакал Цезарь.

– Я тоже хочу быть убитым! – всхлинул он. – Это нечестно!

Отсюда логично выводим четвёртый источник – 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 другое, позволяет такому человеку полностью раскрыть себя на избранном поприще. Когда соратники спохватываются, они оказываются в тюрьме, пыточной камере, на дыбе...

Достаточно мрачная картина. Но не всё так плохо – ведь харизматический лидер нужен обществу. Он появляется во время социальных и экономических революций и старается изменить существующий порядок, поэтому его появление можно считать социально обусловленным. Иногда харизматический лидер меняет ход истории в лучшую сторону, утверждая идеалы гуманизма не мечом и огнём, а словом. Но внешнее окружение и харизмат всегда подходят друг к другу, как ключ к замку. Без поддержки окружения Ленин остался бы картавым графоманом, Гитлер –

психічным нездаровым мечтателем, а Шрила Прабхупада* – малоизвестным переводчиком вед на английский язык.

Отметим, что мы не властны над нашим типом нервной системы и неразрешёнными детскими конфликтами, но мы можем развиваться и менять свои отношения, восприятие и поведение. Таким образом, первый и второй источники, 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 её (насыщая кислородом), можно разжечь настоящее пламя.

Попробуем понять, что (или кого) ищут люди, возвеличивая харизматического лидера. Лучше всего на этот вопрос отвечает Карл Юнг в своём учении об архетипах**.

Многочисленные последователи К. Юнга развили его учение применительно к различным областям социального бытия. Особый интерес представляет классификация архетипов (образов), предложенная М. Марк и К. Пирсон. Они рассматривают архетипы через призму стадий процесса и мотиваций поведения. Выделяют три стадии любого процесса – подготовку, реализацию (движение) и возвращение, а также четыре поведенческие мотивации, построенные на двух осях, – стабильность и мастерство, принадлежность и независимость.

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, так как именно в ней осуществляется подготовка 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, превращения юноши в мужчину, девушки – в женщину.

Третья стадия (возвращения) связана со стабилизацией, с возможностью использовать результаты предыдущего этапа, ассимиляцией полученного опыта. Архетипы данной стадии называют архетипами королевского двора, ибо эта стадия позволяет достигнуть зрелости и совершенства.

Совмещение стадий процесса с идеями А. Маслоу об иерархии потребностей даёт возможность получить объединённую модель, которая позволяет человеку оценить как себя, свои сильные стороны и характеристики, так и потребность окружения либо в развитии, либо в стабильности (см. табл.).

Так, очевидно, что в обществе, в котором главными потребностями являются стабильность, закон и порядок, больше «впишется» тот, кто воплотит надежду людей на жизнь в безопасном и защищённом мире. Действия харизматического лидера в таком обществе должны быть направлены на структурирование, формирование правил, норм и ценностей. А значит, потребность в безопасности и защите лучше всего удовлетворяется через лидеров таких архетипов, как Творец, Заботливый и Правитель.

Заботливый нацелен на защиту людей, оказание им помощи; *Творец* воплощает самовыражение, новаторство, наличие выбора; *Правитель* олицетворяет социальный статус, власть.

Как использовать эту модель в реальности? Лучше всего 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

* В возрасте 69 лет А. Ч. Бхактиведанта Свами, или Шрила Прабхупада, философ, учёный и миссионер, отправился в Америку практически без средств к существованию. За период с 1965 г. по 1977 г. он принёс учение Кришны почти во все крупные города мира и создал международное общество, членами которого стали тысячи людей. Он открыл 108 храмов на 5 континентах Земли и 12 раз объехал земной шар, написал и издал более 50 томов книг, которые при его жизни были переведены на 28 языков и разошлись десятками миллионов экземпляров.

** Согласно идеям К. Юнга, индивидуальное бессознательное человека является лишь частью коллективного бессознательного, общей социальной памяти. Содержание коллективного бессознательного представлено архетипами. *Архетипы* – структурно-формообразующие элементы бессознательного, мощные психические первообразы, скрытые в глубинах психики. Архетипы понимаются как врождённые универсальные идеи, изначальные модели восприятия, мышления или переживания.

Таблица

Потребности по А. Маслоу	Архетипы по К. Пирсон и М. Марк		
	архетипы подготовки	архетипы изменений	архетипы возвращения
Потребности безопасности: долговременное выживание и стабильность	Заботливый	Творец	Правитель
Потребности принадлежности и любви: присоединение и принятие	Славный малый	Любовник	Шут
Потребности самоуважения: значение, компетентность	Герой	Бунтарь	Маг
Потребности самоактуализации: реализация потенциала	Простодушный	Искатель	Мудрец

персонификацией определённого архетипа. Не адекватный ситуации образ способен испортить отношения с окружающими и карьеру. Так как «образ важнее реальности», звёзды политики, эстрады, бизнеса обращаются за советами к специалистам, например имиджмейкерам, которые позволяют приблизиться к желаемой цели – 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, всё будет гармонично. И хотя мы живём 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 претворяет в жизнь 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 подчинённым, что именно он несёт отцовскую ответственность и за них, и за то, что с ними происходит. В древнегреческой мифологии символом власти, Богом-Отцом был Зевс. Он олицетворял авторитет, существующий порядок и наказывал каждого, кто нарушал 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, метро-сексуал, герой нашего времени. И даже если по всем деловым качествам он идеален для этой должности, ему откажут, потому что он воплощает потребности другого уровня и внешне выглядит как славный малый или любовник, а не как требующийся правитель. Если даже его примут, возникнет диссонанс – от него ждут, что он укажет путь и поведёт 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 персонажу придётся 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 требуется спасти кого-то от неполноценности, слабости, зависимости – но он не нужен людям, которые сами знают, чего хотят, 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!