

image not found or type unknown



Индивидуальный человек - это конкретный человек со своеобразными физическими, физиологическими, психологическими и социальными свойствами.

«Личность - это человек, включенный в систему общественных отношений, который формируется в общении, совместной деятельности и при этом приобретает социальные качества для самостоятельной деятельности» [10, с. 112]

Каждая личность, каждый индивидуум к той или иной степени обладает активностью. Об активности можно судить по тому, с какой энергией, настойчивостью человек сам воздействует на окружающую среду и преодолевает при этом внешние и внутренние препятствия на пути достижения поставленных целей. Это свойство помогает сделать профессиональную карьеру и добиться успеха.

Также любой человек обладает в определенной степени таким качеством, как обаяние. Данное понятие мы и рассмотрим более подробно.

Обаяние - понятие очень многогранное. Существуют различные виды обаяния, например, обаяние молодости. Об этом обаянии сам юноша либо девушка даже не знают и не подразумевают. Живость движений, эта прекрасная непосредственность поведения и реакций, блеск глаз, наивность и порой горячность суждений - вот и все необходимое для того, чтобы другие, окружающие люди воспринимали юношу или девушку как обаятельное существо. И этому обаятельному существу простительны иногда даже дерзкие речи, а также и необдуманные, невзвешенные действия и поступки. Есть обаяние эффектной внешности. Также можно сказать о существовании обаяния юмора и обаяния серьезности. Можно упомянуть об обаянии интеллигенции, об обаянии неудержимой силы, и так далее. Продолжать этот список можно еще очень долго.

К сожалению, не каждому человеку дано быть обаятельным. Например, встретить обаятельного рассказчика - это большая редкость. Существует такой термин как «фасцинация» - «завораживание». Среди способов этой фасцинации ученые выделяют следующее:

- Особый взгляд. Он должен быть прямым, искренним. Можно сказать - лучистым. Следует учесть и то, что если взгляд имеет твердым оттенок, то он обязательно

должен быть теплым.

- Особый голос. Очень важно, чтобы голос был одновременно богатый в тембровом отношении и гибкий по своим модуляциям.

- Особенный ритм речи. Говорят, что он должен быть подобен хорошему музыкальному ритму. Это значит, что он то завораживает, то возбуждает, то успокаивает, то вновь волнует. Ни в коем случае нельзя допускать, чтобы он был наскучивающий.

- Весьма и весьма важно правильно преподнести смысл и тему рассказа. Этим можно с самого начала завоевать внимание всех слушающих.

Если человек является умным, то он сможет стать обаятельным рассказчиком в не зависимости от своей внешности. Даже качество дикции тут ни при чем. Если человеку с непривлекательной внешностью доступен весь спектр фасцинаций, то это действительно дар быть обаятельным рассказчиком.

Практически каждый человек при желании может быть обаятельным собеседником. Для того, чтобы им стать, в принципе, нужно только лишь умение слушать человека. Слушает хорошо тот человек, который понимает своего собеседника. Мы, к сожалению, не всегда умеем понять другого. Но, не смотря на это, всегда нужно стараться настроить себя так, чтобы хотеть этого. Если человек может слушать не только своего начальника или какое-либо другое авторитетное лицо, но и своего подчиненного, напроказившего ребенка, то это большая заслуга этого человека. Значит, о таком человеке можно сказать, что он обаятельный собеседник. Справедливое, терпеливое и доброжелательное отношение к своему собеседнику и является тем самым основным «секретом» обаяния.

У обаяния, как и у всего остального, есть правила. Обаятельный от природы человек придерживается их на уровне интуиции, ему не нужно запоминать их, все происходит несознательно. Но если человек не является от природы обаятельным собеседником, то ему можно сознательно научиться этому.

Обаяние помогает человеку в его общении с другими людьми. Секрет удачного общения раскрывается именно в обаянии. Более обаятельные люди удачливее в контактах, они легче привлекают к себе симпатию и уважение собеседников. Обаятельность, симпатия, вызов к себе доверия являются наиболее определяющими факторами отношения окружающих к человеку.

## 2.2 Основные теории лидерства

В современной политологии существует несколько теорий лидерства.

1. Теория черт. Суть ее в объяснении феномена лидерства выдающимися качествами личности. Среди черт, присущих лидеру обычно называют: острый ум, способность привлекать к себе внимание, такт, чувство юмора, незаурядные организаторские способности, умение нравиться людям, готовность брать на себя ответственность, компетентность и многое другое, включая фотогеничность и внешнюю привлекательность.

Ситуационная теория. Лидерство рассматривается как функция ситуации. Именно сложившееся конкретные обстоятельства определяют отбор лидера, а также его поведение и принимаемые им решения. Сущность лидера заключается не в индивиде, а в той роли, в которой нуждается определенная группа.

Теория определяющей роли последователей, (конституентов). Лидер - это человек, отвечающий ожиданиям и запросам своих последователей. В подобных случаях лидером становится личность, наиболее успешно ориентирующаяся на других. Именно группа сама выбирает лидера, соответствующего ее интересам и ориентация. Тайна лидера не в нем самом, а в психологии и запросах его последователей. Они превращают лидера в марионетку, действующую на потребу толпы, и лидер стремится удовлетворить толпу, чтобы удержать власть.

## 2.3 8 ключей к развитию харизмы

1. Запоминание имён. Нравится ли вам, когда вас называют или обращаются к вам по имени? Когда не пытаются обратить ваше внимание на что-либо, посредством других фраз или жестов так, будто вы человек «с улицы», ничем не отличающийся от остальной «массы» незнакомых людей, чьё имя не имеет значения? Скорей всего да, по крайней мере, если вы себя действительно любите! Имя любого человека это способ идентификации, я бы даже сказал, способ самоопределения, подогревающий Эго, что-то, что выделяет вас среди других людей. С раннего детства это единственное слово, которое мы слышим чаще всех других, приятное слуху, оно продолжает оставаться одним из важнейших слов в нашей жизни. Вспомните свою реакцию, когда кто-то громко произносит его на улице - даже если обращаются не к вам, вам невольно хочется обернуться. Люди связывают своё имя с самими собой, жёстко и почти неотделимо. И как должно быть приятно, когда к нам обращаются по имени. Без сомнения, человек, произносящий ваше имя, относится к числу знакомых вам людей и, вероятно, он стоит вашего внимания.

Кроме всего прочего, вам наверняка известно, сколько неудобств может вызвать необходимость обратиться с просьбой к человеку, с которым вы познакомились на днях, но забыли его имя. Конечно, вы можете извиниться за свою забывчивость и переспросить его имя, но тем самым вы лишь покажете ему, что он интересен вам только тогда, когда вам что-то от него нужно. Таким образом, если вы хотите развить свою харизму, научитесь запоминать имена других людей.

2. Заинтересованность. Все мы в какой-то степени эгоисты, в хорошем смысле этого слова, кто-то чуть больше, кто-то чуть меньше. В этом действительно нет ничего плохого, так мы устроены, так устроен наш мир. Конечно, согласно альтруистическим взглядам, мы части великой системы, огромного организма под названием Человечество, однако продолжаем оставаться отдельными частями. Если плохо мне, от этого не станет лучше всей системе. Мы должны любить себя, без этого мы бы не смогли научиться любить других людей, относиться к ним с тем же уважением, с каким относимся к самим себе. И учитывая эгоистические мотивы каждого человека, все мы любим, когда к нам проявляют интерес. Это повышает уровень нашей значимости, важности и, в конце концов, это соответствуем нашим собственным представлениям о самих себе. Заинтересованность в других людях не зря является одним из основных компонентов харизмы. Если мы меньше говорим о себе, и проявляем больше интереса к своему собеседнику, задаём вопросы о его интересах, чувствах, и любым другим образом показываем нашу заинтересованность в нём, в разумных пределах, он проникается к нам с большим уважением и симпатией.

3. Умение слушать. Быть харизматичным человеком не значит говорить много, пусть даже люди слушают вас с большим интересом, улавливая каждый смысл, вложенный в ваши слова, так, словно драгоценные камни сыплются из копилки бесконечной мудрости. Беспреданно говоря, вы, скорее, прослывете болтуном, нежели харизматичным человеком - дела, а не слова делают вас «великими», а умение слушать более интересными собеседниками, как бы глупо вначале это ни показалось. Вы должны стать беспристрастным, или, скорее, как уже было написано ранее, заинтересованным слушателем, слушать без осуждения, замечаний и поучений, и тем более без уроков русского языка. Вам необходимо стать человеком умеющим понять, поддержать, воодушевить, подбодрить, способным перенять груз на себя с души другого человека. Харизма требует от вас умения слушать внимательно. Так, если другой человек делает паузу, это не значит, что он ответил на ваш вопрос, но, возможно, он пытается собраться с мыслями и подобрать нужные слова, чтобы выразить то, что он хочет сказать.

Перебив его в этот момент, вы, возможно, не услышите самого главного, чем хотел поделиться с вами другой человек.

4. Намерение. Намерение, скорей, относится к компонентам харизмы из сферы «непознанного». Ваше намерение, которое вы носите в себе, при общении с другим человеком может чувствоваться на подсознательном уровне. Если вы применяете свои навыки общения с целью причинить другому человеку вред, ввести его в заблуждение, использовать его ресурсы в своих эгоистических целях, он, возможно, при достаточно высоком уровне осознанности, обнаружит это и постарается осечь ваши попытки проникнуться к нему с симпатией. С другой стороны, если ваши намерения благи, и вы показываете искреннюю заинтересованность другим человеком, он, в случае если ранее у него не возникало повода для потери доверия к людям, с большей лёгкостью проникнется к вам с симпатией. Остаётся вопросом, как построить правильное намерение? Намерение неотделимо от вашего отношения к другим людям, и, в частности, к тому человеку, с которым вы начинаете беседу. Следовательно, чтобы поднять свою харизму на достаточно высокий уровень, вам придётся либо проявлять невероятный артистизм и изобретательность, либо поменять своё отношение к другим людям.

5. Бескорыстность. Это ещё один из важнейших компонентов харизмы. Умение отдавать ничего не ожидая взамен очень редкое, но крайне важное качество, присущее не многим из нас. Практически из всего мы стараемся извлечь выгоду. Делая что-то для других людей, мы стремимся получить от этого пользу для себя лично, в размере большем или соответствующем размеру нашей помощи, и это мы называем корыстными намерениями. С другой стороны, помогая другим людям и испытывая радость за этих людей, мы можем по праву называть себя бескорыстными, даже не смотря на то, что получаем пользу в виде хорошего настроения, или в виде благ которые можем получить в будущем, следуя «закону дарения» или благодетели. Задайтесь вопросом: что вы чувствуете, когда другие люди искренне предлагают вам свою помощь? Вероятно, это вызывает приятные чувства, поскольку это знак внимания и проявление уважительного к вам отношения. Даже отказавшись от этой помощи, вы будете испытывать благодарность к людям, её предложившим. Таким образом, для развития харизмы вам потребуются научиться бескорыстию, если, конечно, этому вообще можно научиться.

6. Зеркалирование. Это простая техника создания раппорта, которая используется в Нейро-лингвистическом программировании, с целью установления с собеседником полнейшего взаимопонимания. В процессе этой техники вы

копируете позу, жесты и мимику собеседника, в результате чего, он подсознательно проникается к вам доверием. Поскольку большинство людей относится к себе позитивно, «подражание», незаметное для взгляда вашего собеседника, должно вызывать позитивное отношение к вам. Кроме того, подражая своему собеседнику, вы настраиваетесь с ним на одну волну - входите в аналогичное психо-эмоциональное состояние, в котором он находится, что на порядок упрощает установление контакта. Вообще, зеркалирование - естественно для вовлечённых в общение людей, им даже не требуется подстраиваться под собеседника, поскольку тело делает это за них на подсознательном уровне. Если же вы намеренно хотите построить взаимопонимание с другим человеком, сознательная подстройка под его позы, жесты и мимику, не бросающаяся в глаза, может вам в этом помочь. Больше о технике зеркалирования вы сможете прочитать в разделе об НЛП.

7. Доброжелательный вид. Ваша внешность должна полностью отражать доброжелательное отношение к вашему собеседнику, а потому, расслабьтесь, чтобы убрать любые зажимы, имеющиеся в теле, «сотрите» серьёзность или угрюмость и улыбнитесь. Выпрямите спину, голову поднимите чуть вверх, но не настолько, чтобы это выглядело слишком горделиво, а лишь отражало непоколебимую уверенность в себе. Помните: то, как вы предстаёте перед другими людьми крайне важно. И не забывайте про улыбку. Улыбка способна творить чудеса и оказывать невероятное по своей силе воздействие на других людей. Она словно вирус одним своим видом может проникать в умы людей и улучшать их настроение. Улыбке сложно противостоять, она слишком заразительна, и помогает вам проникаться с большим доверием к другим людям. Однако не улыбайтесь слишком навязчиво, это может смутить, особенно в нашей стране, где люди привыкли ходить с серьёзным видом. Особенное же значение следует придать улыбке при повторной встрече с вашими знакомыми, этим вы показываете, что вы рады их видеть, соответственно и реакция на вашу улыбку скорей всего будет положительной.

8. Подлинность. Тысячу раз подумайте, прежде чем начать путь к развитию своей харизмы, менять придётся многое, менять основательно, окончательно и бесповоротно. Харизма требует от вас абсолютной подлинности, честности, прежде всего перед самим собой. Ваши слова должны исходить из вашего сердца, не только от разума, они должны быть отражением вашей истинной сути. Быть харизматичным значит быть самим собой, без притворства и лжи. Подлинность должна выражаться как в намерениях, так и в словах и действиях. Если вы

говорите или действуете, основываясь на утверждении, в которое сами не верите, вам будет очень сложно убедить других людей в искренности своих слов и действий, поскольку и в действиях ваших и в словах будет прослеживаться притворство. С другой стороны, слова и действия, основанные на искренних убеждениях, настолько естественны, что не оставляют места для возникновения каких-либо сомнений.

Если вы решили для себя, что должны стать харизматичным человеком, знайте, что это один из самых сложных путей, поскольку он вас требует развития множества других, сопутствующих харизме навыков. Тем не менее, это не является невозможным, и сложности, которые встанут у вас на пути, не должны останавливать вас в вашем развитии. Вообще, считаю, что в какой-то степени, каждый из вас уже обладает некоторой долей харизмы, кто-то больше, кто-то меньше, ведь вы наверняка нравитесь определённому кругу лиц, к вам уже прислушиваются, в чём-то, быть может, уже стремятся быть похожими на вас. Но даже если это не так, у вас, должно быть, есть тысячи причин изменить сложившиеся обстоятельства, а значит и мотивации, чтобы воплотить свои мечты в жизнь более чем достаточно. Успехов вам!

## **Заключение**

Итак, рассмотрев данную тему, можно прийти к следующим выводам:

Харизма - это наделение определенной личности свойствами, вызывающими преклонение перед ней, и безусловную веру в ее возможности. Это исключительные свойства, которыми наделяется лидер в глазах своих почитателей.

Харизматический лидер - это обаятельный человек, способный внушать благоговение подчиненным, его точку зрения другие люди находят неоспоримой, он способен собрать группу людей, которые разделяют эту точку зрения, и посредством взаимоотношений с командой развивается вместе с ее членами. [9,с. 78]

Обаяние - это свойство человека, которое располагает к нему людей. Обаяние бывает различным. Чем обаятельнее человек, тем лучше и проще складываются у него отношения с другими людьми.

Эти два качества, харизматичность и обаятельность, присущи людям в различной мере. У кого-то больше обаяния, у кого-то сильнее харизма. Безусловно, эти оба качества нужны каждому человеку, особенно лидеру, или стремящемуся им стать. Чем сильнее у человека харизма, тем больше у него шансов стать лидером, руководителем, выделиться среди остального количества людей.

Так же и обаяние - чем обаятельнее человек, тем ему легче вступить в контакт с другим человеком, тем легче находить общий язык с окружающими.

С обаятельной личностью всегда больше хочется иметь дело, чем с необаятельной.

Обаянию можно научиться, используя определенные методики, разработанные имиджмейкерами и психологами. Практически любой человек, желающий стать более обаятельным, может этого достичь, если приложит свои усилия.

Напротив дело обстоит с харизмой. Она либо дается человеку, либо не дается. Научиться быть харизматичной личностью весьма сложно, порой даже и невозможно. Харизматичность - это такое свойство человеческого характера, такое его качество, которое заложено в человеке с рождения.

Итак, проблемы политического лидерства в политологии имеют важное как теоретическое, так и прикладное значение. Деятельность политического лидера в значительной степени может способствовать, или наоборот, тормозить общественное развитие. Поэтому для отбора лидеров существуют разные психометрические и социометрические тесты и методики, успешно используемые на практике в цивилизованных странах.

Список используемых источников и литературы

- 1) Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений / 5-е издание, исправленное и дополненное. - М.: Аспект Пресс, 2006
- 2) Андриенко Е.В. Социальная психология: учебное пособие для ВУЗов / 3-е издание, стереотипное. - М.: академия, 2004
- 3) Браун Л. Имидж - путь к успеху. СПб, 2001
- 4) Деркач А.А., Перелыгина Е.Б. Политическая имиджелогии. М.: Аспект Пресс, 2006
- 5) Ольшанский Д.В. Политическая психология / СПб: Питер, 2002



- 6) Почепцов Г.Г. Как успешно управлять общественным мнением / 2-е издание, исправленное и дополненное. - М.: Центр, 2003
- 7) Почепцов Г.Г. Профессия имиджмейкер / 2-е издание, исправленное и дополненное. - Киев: Алетейя, 2001
- 8) Пугачев В.П., Соловьев А.И. Введение в политологию: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений - 3-е издание, переработанное и дополненное. - М.: Аспект Пресс, 2001
- 9) Першин И.Н. Политология. Курс лекций для студентов технических ВУЗов / 2-е издание, переработанное и дополненное. - «Политехник», 2005
- 10) Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебное пособие для среднего профессионального образования. 3-е издание, дополненное. - М.: Издательский центр «Академия», 2004