



В современном мире руководитель любого предприятия, эффективно управляющий своими подчинёнными, условно является лидером, или по крайней мере должен им быть. Лидерство как понятие изучается исследователями-социологами ещё с 19 века, и вопрос о лидерских качествах остаётся актуальным до сих пор. Высока вероятность того, что если задать любому человеку вопрос «каким должен быть лидер», то ответом на этот вопрос будет «харизматичным». Иначе сложно объяснить, почему такие исторические личности как Ленин, Гитлер или Рузвельт притягивали внимание современников и буквально вели за собой людей. Однако феномен харизмы (или, иначе, обаяния) является достаточно неоднозначным, чтобы сомневаться в состоятельности связи лидерства и харизмы. Данная связь и понятие харизмы и будет рассмотрена в настоящем эссе.

Автор данного эссе считает, что харизму нельзя считать определенным качеством личности. «Харизма» это умение управлять своими эмоциями, показывать людям или подчинённым только нужные для развития их мотивации эмоции (т. е., умение заинтересовать и мотивировать), обладать уверенностью в себе. «Харизма» как комплекс умений и качеств может быть присущей любому человеку вне зависимости от пола, возраста и уровня образования; зачастую эти качества есть у человека с раннего возраста, но «харизму» можно и приобрести путем развития личностных качеств и следованию алгоритмов, приводящих к их выработке.

Слово «харизма» появляется ещё в древнегреческой мифологии и обозначает «способность притягивать к себе внимание». В дальнейшем «харизма» появляется и в богословии, где обозначает «дар Бога», являясь чем-то мистическим и данным только тем людям, которые должны были исполнить Божий замысел. В науке феномен харизмы был впервые описан и введён в качестве термина в социологию немецким теологом и философом культуры Эрнстом Трельчем в конце 19 или начале 20 века, а первые рассуждения о харизме лидера появились в работах Макса Вебера. Это дало толчок для изучения харизматического лидерства. Харизма в разное время связывалась с теорией черт и с ситуационным подходом, но позднее стала рассматриваться как определенных тип отношений, как взаимодействие. Роберт Хаус, автор теории, считает, что взаимодействие это глубокая впечатляемость последователей качествами лидера, а конкретно это: 1) сильная потребность во власти, 2) высокая уверенность в себе, 3) убежденность в

собственных представлениях. Такому лидеру присуще определённое поведение. Такой лидер не только впечатляет своих последователей, но и подаёт им пример, и показывает, что уверен в том, что подчинённый способен решить свою задачу. Лидер создаёт привлекательный образ того будущего, которое ждёт последователей, если они пойдут за ним, и, соответственно, лидер актуализирует мотивацию последователей. Существует исследование, в котором объектом анализа выступают президенты США, и теория Хауса подтверждается.

Таким образом, можно сделать вывод, что харизма не является мистическим врождённым качеством, привлекающих последователей абсолютно непонятным способом. Любой человек может обучиться лидерству для целей, связанных с улучшением эффективности работы группы или команды, и для этого важно знать принципы, с помощью которых можно освоить лидерство, например принципы, выведенные Робертом Хаусом. Автор данного исследования склонен согласиться с теорией Роберта Хауса.