



Создание общественного имиджа, изучение всех проблем, связанных с ним – это очень актуальная задача в современном мире. Причем актуальна она как для политиков, знаменитостей, так и для простых руководителей среднего звена. Изучение имиджологии обществом стало интересовать сравнительно недавно, так что это молодая динамично развивающаяся наука.

В последнее время в лексиконе отечественной психологии стали активно внедряться разнообразные иноязычные термины: креативность, менеджмент, тренинг, маркетинг, имидж и другие. Но важно знать и понимать, что это не просто новые слова, а понятия, концепции. И их необходимо уметь соотносить со сложившимся строем восприятием понятий нашей, российской психологии.

В современные дни важность и значимость психологических исследований имиджа объясняется сущностными противоречиями между двумя процессами: быстро развивающейся общественной практикой функционирования имиджей в разных сферах социальной жизни общества и необходимостью теоретического осмысления этой практики.

Политическая имиджеология как наука тесно связана с политической психологией.

Политическая психология также выделилась как наука относительно недавно, но сейчас становится все более и более востребованной. «На долю политического психолога выпадают следующие задачи: а) работа с имиджем клиента и разработка элементов стратегии в проведении определенной политической линии; б) работа с клиентом; в) непосредственная работа в избирательных кампаниях».[1]

Работа над политическим имиджем человека, руководителя – важная задача имиджмейкеров и политических психологов.

В последние годы в России понятие имиджа прочно вошло в оборот в СМИ (журналов, газет, телевидении, различной рекламе), проникло в бытовую речь общества. Обычно люди воспринимают имидж как некую ценность, он ассоциируется у общественности с успешностью в той или иной деятельности, неважной, коллективной либо индивидуальной. Понимание ценности хорошего имиджа общественностью вызывает развитие профессий, занимающихся имиджем.

В ответ на это все стремительнее развивается имиджмейкинг — профессиональная деятельность по созданию и преобразованию имиджа.

Обаяние и харизма

Имидж каждого человека должен быть индивидуален, каждый должен быть личностью, непохожей на другие.

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» [2].

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 простительно 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 твердый 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 независимости 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: развить в себе обаяние, используя вот эти простые правила:

1) Например, вы знаете, что подсолнухи всегда тянутся за солнцем, разворачивая свои головы? Если вы хотите, чтобы люди тянулись к вам так же, как подсолнухи к солнцу, с искренней теплотой и дружелюбием, то вам необходимо самим проявить к ним искренний интерес. Задавайте им вопросы, интересуйтесь, как дела, как здоровье, и т.п.

2) Каждый человек, сделавший доброе дело, в тайне от окружающих желает, чтобы оно было никем незамеченным, чтобы хотя бы кто-то похвалил его, поставил в пример другим. Искренняя похвала поможет ему ощутить чувство собственной необходимости, нужности, значимости. Эта похвала будет побуждать его к другим добрым делам. Научитесь замечать доброту у окружающих вас людей. Не стесняйтесь говорить об этом вслух им самим и другим людям. Вот тогда действительно добрых дел будет гораздо больше.

3) Помните, что можно экономить на покупках, но никогда нельзя экономить на похвале. Если, конечно, она заслуженная.

4) Знаменитый клоун Карандаш, если вы помните, ездил по арене на своем ослике. У ослика перед носом висела привязанная морковка. Ослику очень хотелось полакомиться морковкой, но у него никак не получалось ее достать. Вот он и бежал за этой морковкой, бежал и бежал, думая, что вот-вот удастся откусить кусочек. Путешествие клоуна Карандаша всегда заканчивалось одинаково: он отдавал ослику морковку, о которой тот так мечтал.

Помните прием Карандаша и применяйте его на практике в своей жизни. Не забывайте о том, что если вы желаете добиться чего-то от другого человека, то вам нужно сделать все так, чтобы он сам захотел добиться того же, чего и вы. Нужно, чтобы он видел необходимость в своих действиях, чтобы ему было интересно этим заниматься, чтобы он видел смысл.

5) Если с человеком произошла неприятность, если ему что-то не понравилось, то дайте ему выговориться, выслушайте его. Если в этом есть ваша вина, то после того как человек выговорится, извинитесь перед ним, обязательно. Лучшим исходом будет тот, когда вы согласитесь с утверждениями собеседника. Ни в коем случае не перебивайте его. Если вы все сделаете так, то он вас обязательно простит. Помните о том, что чайник кипит до тех пор, пока в нем не выкипит вся вода. Здесь похожая ситуация. Или еще можно убрать чайник с огня, — выбирайте сами.

6) Известный физик Ландау однажды сказал: «Помните, ваша биография интересна только вашей жене». Если вы хотите, чтобы вас считали хорошим собеседником, чтобы у всех окружающих сложилось единое мнение о том, что с вами всегда приятно пообщаться, то никогда не утомляйте людей своими рассказами. Не говорите о своих заслугах, о своих подвигах. Также нужно уметь избрать подходящую тему для беседы. Не стоит говорить с заядлым автомобилистом о том, как часто нужно поливать декоративные лимоны и мандарины. Даже если вы абсолютно ничего не понимаете в автомобилях, то лучше просто послушайте собеседника, задайте ему несколько вопросов, сделайте вид, что эта тема вам интересна.

7) Знайте, что когда о ком-то говорят, что этот человек скучный, то это значит, что человек может разговаривать абсолютно на любую тему, кроме интересов своих собеседников. Старайтесь не быть скучными!

8) Любой приказ унижает любого человека. Это происходит потому, что человек предполагает, что тот, кто отдает приказ, умнее его, исполнителя. Даже если вы очень хороший и замечательный человек, то думайте прежде о других, а потом только о себе. Отдавая какое-либо распоряжение, думайте о том, как его будет выполнять ваш подчиненный. Также необходимо помнить и об общественной пользе приказов и распоряжений.

9) Никогда не забывайте, что если вы спорите с кем-то, то вам так или иначе придется критиковать позицию этого человека. Ни в коем случае не унижайте его, не демонстрируйте свое превосходство. Помните, что быть в роли униженного не нравится никому, включая и вас. Если вы заметили чужую ошибку, то не надо сразу же начинать критиковать человека, ее совершившего. Не стройте из себя «всезнаю», иначе вас не будут любить, и уважать окружающие. Сообщите об этом в косвенной форме, выразите и свое сомнение в своей правоте и верности мыслей. Это очень смягчит ваш разговор и не даст развиться ссоре. Помогите человеку самому заметить свою ошибку, пусть сам себя критикует. После исправления обязательно похвалите его, поставьте себя на его место, и действуйте соответственно.

10) Если вы просите человека что-то сделать для вас, но вы предполагаете, что это не увенчается успехом, ждите провала. Выразите свою уверенность в том, что все будет выполнено на высоком уровне. Если вы все это сделаете, то возможен и благополучный исход дела. Главное – не говорите человеку о том, что вы не верите в его силы.

11) Научитесь ставить себя на место других. Это поможет вам смотреть на вещи глазами окружающих. Тогда и чужие ошибки уже не покажутся вам такими грубыми, потому что вы поймете, что при таких обстоятельствах сами бы их совершили. Помните о том, что иногда в сочувствии нуждается и взрослый человек. Не ругайте других за их ошибки, вы же и сами не всегда поступали правильно.

12) Каждый человек, который сделал для вас доброе дело, мог бы его и не делать. Но если же он его сделал, то он заслужил непременно и искреннюю вашу благодарность. Поблагодарив его за это доброе дело, вы показываете то, что он совершил благородный поступок, вы подталкиваете его на новые дела. Чем больше будет ваша благодарность, тем больше этот человек будет желать сделать еще что-нибудь доброе. И не только вам, но и другим окружающим людям.

Старайтесь не использовать свои властные полномочия в ущерб другим людям. Вы же не знаете, быть может, ваша власть перейдет завтра в руки того, кого вы еще вчера заставляли делать то, чего он, возможно, и не хотел. Не факт, что он не поступит с вами также.

13) Будьте терпимы и снисходительны к чужим недостаткам. Не придирайтесь к людям, в которых вы видите недостатки. Принимайте их такими, какие они есть. По крайней мере, постарайтесь это сделать. Они же стараются принять вас, они же терпят вас, а вы наверняка не идеальный человек. Недостатки есть у каждого человека.

14) Не забывайте про праздники своих друзей и знакомых. Старайтесь всегда поздравлять их с днем рождения, профессиональным праздником, с днем рождения детей и т.д. Если вы будете так поступать, то и про вас люди не забудут, вы никогда не будете встречать свои именины в одиночестве.

15) Научитесь признавать собственные ошибки. Если вы будете осознавать то, что вы неправы и согласитесь с этим, то у людей не будет негативного настроения по отношению к вам. Они не будут ругать вас, спорить с вами, а наоборот, похвалят вас за то, что вы видите свои ошибки и умеете признавать их.

16) Можно не нагружать себя тем, что вы будете зубрить и заучивать все эти правила. Вот одна простая истина: поступайте всегда с окружающими так, как хотели бы вы, чтобы они поступали с вами. И тогда все будет хорошо.

Итак, можно сделать вывод, что 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 симпатии и уважение собеседников. Обаятельность, симпатия, вызов к себе доверия являются наиболее определяющими факторами отношения окружающих к человеку.

Также необходимо подробнее рассмотреть понятие харизмы, харизматичности.

Харизма — (от греч. *charisme* — божественная благодать, дар) — это наделение какой-либо личности особыми свойствами. Эти свойства вызывают преклонение перед личностью и безоговорочную веру в ее возможности. Еще можно сказать, что это исключительные свойства, которыми наделяют лидера его почитатели.

Харизма имеет общие черты с ментальностью: оба этих понятия часто встречаются в рассуждениях на темы, касающиеся политики.

Харизматический лидер — это человек, наделенный в глазах его подчиненных и последователей авторитетом, в который они верят.

Точного определения понятия харизмы в науке нет. Носитель харизмы — это некий вождь, правитель, можно сказать, спаситель, который лучше всех знает, что делать. Очень важно, что он сам верит в свое предназначение. Такие люди в повседневной жизни выглядят со стороны немного странно. Но когда общество осознает потребность в таких людях (обычно это происходит в периоды нестабильности в обществе), то такие харизматичные люди начинают восприниматься отнюдь не с усмешкой, а с глубоким уважением и верой в них.

Деятели, которые наделены харизмой в полной мере (они избранные, харизма дана им Богом) в мировой истории не так уж и много. Однако, «частичные харизматики» (которых предостаточно и в прошлом, и в современном мире) очень часто способны играть роль настоящего харизматического лидера. Они начинают преобразовывать всю ту устаревшую и неработающую систему политической власти, экономики, начинают исправлять общество. Все это они приводят в порядок и делают работоспособным и правильно функционирующим. Но все же это не надолго, так как это не по-настоящему харизматичные лидеры, они просто при определенных обстоятельствах выделились на некоторое время.

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.

Харизматический лидер – это лидер, влияние которого основано на предписываемых ему исключительных качествах, характеристиках личности, чертах святости и героичности.

Харизматические лидеры более эффективны, чем нехаризматические, их отличает большая потребность во власти, энергичность, социальная напористость, ориентация на успех, уверенность, самоконтроль, им присущи некоторые атрибуты феминности и заботливости, а также потребность в переменах.

«Харизматические лидеры, по мнению масс, наделены особой благодатью, выдающимися качествами, необычайной способностью к руководству. Харизма складывается из реальных способностей лидера и тех качеств, которыми его наделяют последователи. При этом индивидуальные качества лидера нередко играют второстепенную роль в формировании его харизмы» [3].

Харизма — это власть, построенная на силе личных качеств, способностей, дарований лидера, а не на логике, не на давней традиции. Власть осуществляется как бы примером лидера, его харизматическим влиянием. Возникает потребность исполнителей в подчинении лидеру, влечением к нему, потребности в уважении. В противопоставление безликому должностному влиянию традиций, влияние харизматического лидера целиком и полностью личное. Не смотря на то, что исполнители и лидер могут никогда не встретиться в жизни, в представлении исполнителей лидер всегда будет стоять выше всех остальных людей, они будут его уважать и почитать, верить в его миссию харизму. Исполнители могут представить, что у них много общего с лидером, общие интересы, схожи еще какие-то черты. На уровне подсознания исполнители ждут, что это подчинение и уважение сделает их похожими на лидера. Они пытаются ему подражать, стать его подобием.

Вот некоторые характерные черты харизматических людей, харизматических личностей:

- 1) При общении с ними появляется впечатление, что они наполняют все окружающее своей энергией, каждого человека касается частичка этой энергии.
- 2) Особенная внешность. Харизматический лидер не обязательно должен быть красив. Однако он практически всегда обладает хорошей осанкой, необычной, запоминающейся внешностью, умением прекрасно держаться.

3) Независимость и непосредственность характера. В своем стремлении к благополучию и уважению харизматичные личности всегда рассчитывают только на себя. Они никогда не рассчитывают на других.

4) Отличные риторические способности. У них обязательно есть умение говорить. Также они обладают способностью к общению с другими личностями.

5) Восприятие и ожидание похвалы и восхищения своей личностью. Они чувствуют себя превосходно, когда окружающие восхищаются ими, их это несколько не смущает. Харизматики воспринимают это как должное.

6) Достойная и очень уверенная манера держаться. Они выглядят исключительно собранными, всегда владеющими ситуацией. Как известно, людям чаще испытывают влияние тех, кто в их глазах достоин восхищения и похвалы, кого они считают идеалом, на кого они мечтают быть похожими.

Такие харизматические личности зачастую, пользуясь своим даром, своей особенностью, участвуют в различных рекламных проектах. Это происходит потому, что им не составляет труда убедить потенциальных покупателей приобрести именно этот товар именно в этом месте, либо именно сейчас воспользоваться предлагаемой услугой.

Руководитель, имеющий харизму, также может иметь и использовать власть примера. Харизматические руководители часто служат примером поведения для своих подчиненных. Это может быть даже простое подражание стилю поведения, манерам, стилю одежды руководителя – харизматика.

Влияние через веру в харизму лидера осуществляется следующим образом:

Харизма, влияние силой примера — вот что ассоциируется у людей с динамичными лидерами. Исполнитель испытывает огромную симпатию к руководителю, отождествляет себя с ним, слепо и безоговорочно верит в его способности и дарование.

Дословно с древнегреческого харизма означает «притягивать к себе внимание». Это слово восходит к слову «хариты». В древнегреческой мифологии — это три богини красоты и изящества. Слова «харизма», «характер» — имеют один корень. То есть, быть харизматичным — значит уметь производить впечатление на людей, притягивать и удерживать их внимание.

Понятие лидерства весьма сложное и многогранное. Лидер имеет следующие признаки:

- 1) В своей деятельности лидер в основном регулирует межличностные отношения (психологические, личностные, эмоционально окрашенные);
- 2) Проявляется в условиях микросреды, к которой относится малая группа;
- 3) Выдвигается стихийно;
- 4) Характеризуется меньшей стабильностью, выбор лидера в значительной степени определяется настроениями группы;
- 5) Лидер не обязательно должен обладать определенной системой официально признанных санкций;
- 6) Принимает решения, касающиеся групповой деятельности непосредственно.

Лидер – это член группы, за которым остальными членами группы признается право принимать наиболее важные решения в каких-либо ситуациях. Лидером является наиболее личность, имеющая авторитет, играющая главную, основную роль в функционировании общества или конкретной организации, совместной деятельности этой организации или группы людей, складывании взаимоотношений между другими членами группы.

Различают несколько типов лидеров:

- в зависимости от содержания деятельности: вдохновитель и исполнитель;
- в зависимости от характера деятельности: универсальный и ситуационный;
- в зависимости от направления деятельности: эмоциональный и деловой;
- в зависимости от отношения к официальному руководителю: позитивный и негативный;
- в зависимости от соответствия формальных полномочий и степени влияния: формальный и неформальный.

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 в команде развивается вместе с ее членами.

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 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 более 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.

Список использованной 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 имиджология. 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) Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебное пособие для среднего профессионального образования. 3-е издание, дополненное. – М.: Издательский центр «Академия», 2004