**Лидер и его харизма**

Выполнил

Проверил

# *Оглавление*

Введение

Глава 1: О сущности лидерства

Признаки лидерства

Особенности возникновения лидерства и иерархия группы

Глава 2: Харизма лидера

Определение и истоки харизмы

Харизматические стратегии

Заключение

Литература

# Введение

***Лидерство — это способность и воля вести мужчин и женщин*** ***к единой цели, а также характер, который внушает доверие.***

*Бернард Монтгомери, британский фельдмаршал*

Всюду, где собираются вместе более двух человек, возникает проблема лидерства В процессе формирования группы некоторые ее участники начинают играть более активную роль, чем другие, им оказывают предпочтение, к их словам прислушиваются с большим уважением, короче говоря, они приобретают доминирующее положение. Таким путем происходит разделение участников группы на ведущих и ведомых, т. е. на лидеров и последователей.

Что заставляет людей следовать за лидером? Почему люди упорно не отвечают на призывы одного лидера, а за другим готовы идти хоть на край света? Что отделяет теоретиков лидерства от преуспевающих лидеров, которые эффективно ведут за собой в реальном мире? Причина заключается в особенностях характера и личных качествах каждого конкретного человека.

Что делает человека эффективным лидером? Этот вопрос давно интересует ученых. Один из наиболее известных и простых ответов дает теория великих людей. Ее сторонников можно встретить среди историков, политологов, психологов и социологов. Теория великих людей (great person theory) утверждает, что человек, который обладает определенным набором личностных черт, будет хорошим лидером независимо от характера ситуации, в которой он находится. Абсолютным воплощением теории великих людей является понятие харизматического лидера, перед которым преклоняются окружающие (от греч. charizma — дар, благодать божья, милость богов).

В любой жизненной ситуации кто-то, как правило, берет на себя роль лидера, указывая остальным путь, ведущий к достижению той или иной цели. Осуществлять руководство эффективно – задача не из легких. Масса исторических примеров служит доказательством того, что за свое привилегированное положение лидер вынужден расплачиваться колоссальной ответственностью и что его подстерегает множество опасностей.

Актуальность данной темы заключается в том, что в социуме не обойтись без лидера, вот только в жизни нужно правильно выбрать за кем идти или как правильно вести за собой. Решить для себя, кто ты: лидер или последователь? И если все-таки лидер, не привести людей, которые доверяют своему лидеру, в тупик.

Глава 1: О сущности лидерства

## 

## Признаки лидерства

Вся жизнь человека протекает в социальном контексте, он живет и действует в составе разнообразных групп и, следовательно, всю жизнь испытывает влияние всевозможных формальных и неформальных лидеров; ими могут быть люди разных личностных качеств и общественного положения: старший в семье, капитан дворовой хоккейной команды, учитель, тренер, главарь преступной группы, армейский старшина, бригадир, начальник отдела, художественный руководитель, заведующий кафедрой и т. п. Личность лидера и стиль его поведения как доминирующего лица во многом определяют судьбу каждого участника и всей группы в целом. Другими словами, лидеры влияют на социализацию индивидов.

Лидер (от англ. Leader - ведущий) - лицо, способное воздействовать на других в целях интеграции совместной деятельности, направленной на удовлетворение интересов данного сообщества.

В общественной жизни, лидера, как центральную, наиболее авторитетную фигуру в конкретной группе лиц, можно выделить практически в каждом виде деятельности, и в любой исторический период.

Термин «лидер» имеет два значения:

* индивид, обладающий наиболее ярко выраженными, полезными (с точки зрения внутригруппового интереса) качествами, благодаря которым его деятельность оказывается наиболее продуктивной. Такой лидер служит образцом для подражания, своеобразным «эталоном», к которому должны, с точки зрения групповых ценностей, примыкать другие члены группы. Влияние такого лидера основано на психологическом феномене отраженной субъективности (т.е. идеальном представлении других членов группы).
* лицо, за которым данное сообщество признает право на принятие решений, наиболее значимых с точки зрения группового интереса. Авторитет этого лидера основан на способности сплачивать, объединять других для достижения групповой цели. Такое лицо, независимо от стиля лидерства (авторитарного или демократического), регулирует взаимоотношения в группе, отстаивает ее ценности в межгрупповом общении, влияет на формирование внутригрупповых ценностей, и в некоторых случаях символизирует их.

Социологи, изучая поведение людей, определили динамику лидерства и рассмотрели ключевые моменты жизни групп. Сколь разнообразны люди и группы, столь же многообразны лидеры и их поведение.

Признаки лидерства можно обнаружить в любой группе, даже среди случайных соседей по железнодорожному купе; и во всех случаях прослеживается одна закономерность: лицо, которое выдвинулось как лидер, и стиль его лидерства отражают обстоятельства, точнее подробности, его становления лидером, сущность группы, которой он руководит, а также личностные черты не только самого лидера, но и его последователей.

Но, несмотря на очевидность феномена лидерства, практически бывает трудно установить, кто же является лидером группы. Существует два основных метода выявления лидера в конкретной группе:

1) можно путем опроса членов группы выяснить, кому они отдают предпочтение как наиболее влиятельному лицу в выборе направлений деятельности группы (метод самодоклада);

2) можно попросить сторонних наблюдателей (или специально приглашенных консультантов) назвать тех членов группы, которые имеют наибольшее влияние на других, или зарегистрировать относительную частоту успешных актов влияния одних членов группы на других (метод наблюдения).

Общим критерием этих двух методов выявления лидера является фактор влияния, оказываемого личностью на окружающих участников группы. Следовательно, первоначально мы можем определить лидеров как лиц, оказывающих влияние на деятельность группы.

Однако простота и очевидность этого определения обманчивы. Существуют по крайней мере три важных следствия такой формулировки, мимо которых обычно проходят при изучении проблемы лидерства.

Во-первых, принимая это определение, мы допускаем, что все члены группы в какой-то мере лидеры, поскольку каждый участник в известной степени и в каком-то отношении даже помимо своей воли влияет на действия других членов группы. Поэтому нужно учесть, что лидерство является количественной переменной, а не наличием (или отсутствием) определенного качества. Правильнее было бы говорить не о наличии, а об объеме способности (потенциала) к руководству у каждого члена группы, не разделяя их фатально на лидеров и последователей.

Итак, тех членов группы, которые в существенной степени влияют на деятельность группы, можно (хотя и несколько произвольно, так как они отличаются только суммой влияния) назвать лидерами.

Вторым следствием является то обстоятельство, что проявление лидерства есть акт взаимодействия между личностями: не только лидер влияет на последователя, но и последователь влияет на лидера.

Поведение лидеров в значительной степени обусловлено установками (ценностными ориентациями) членов группы. Исследования показали, что в группах с преобладанием тенденций к равноправию лидер более демократичен; напротив, в группах, где придается значение сильной власти, лидер может стать полновластным диктатором.

В-третьих, мы должны учитывать разницу между лидером, как лицом, имеющим значительный объем влияния, и официальным руководителем коллектива, чье влияние иногда может быть значительно меньшим. Другими словами, не все формальные руководители являются фактическими лидерами.

## Особенности возникновения лидерства и иерархия группы

Лидеры благодаря своей центральной позиции играют важную роль в формировании групповых целей, мировоззрения, а также в организации структуры и совместной деятельности членов группы.

Здесь будет рассмотрена вторая сторона взаимодействия «лидер — группа», поскольку именно структура, положение и задачи группы обусловливают обстоятельства возникновения лидерства и цели, которым оно служит.

В большинстве случаев, влияние в группе имеет тенденцию сосредоточиваться в руках одного или нескольких лиц, но не распределяться равномерно среди всех участников группы. Это проявляется наиболее отчетливо, когда с течением времени группа стабилизируется во внешней среде.

В процессе количественного роста, увеличения числа функций и конкретизации групповых целей развивается иерархия по степени влияния среди членов группы. На верхней ступени иерархической лестницы оказывается первостепенный лидер, посередине располагаются лидеры второго и третьего уровней и на нижних ступенях находятся последователи. В малых сплоченных группах, как правило, и промежуточные лидеры и последователи представляют на своих уровнях основные черты верховного лидера. Однако это не относится к большим и сложным группам, где существуют объективные условия для выдвижения многих лидеров.

Потребность во влиятельном лидере особенно остро ощущается группой в тех случаях, когда на пути к достижению групповых целей возникает какое-либо препятствие или что-то угрожает группе извне, т. е. когда складывается сложная, критическая ситуация. Это может в равной степени касаться и сложных условий боевой обстановки, стихийных бедствий (например, группа альпинистов и обвал в горах) и перипетий учрежденческой реорганизации.

В таких случаях всегда возникает недостаток согласованного понимания членами группы того, какие шаги следует предпринять, чтобы достигнуть целей или отразить опасность. Если при этом какой-либо индивид сумеет обеспечить достижение целей, или безопасность группы в силу своих личностных качеств (храбрости, умений, знаний, уверенности в себе и т. д.), тогда он вероятнее всего станет лидером данной группы. Степень опасности или трудности преодоления препятствия, с которым сталкивается группа, обусловливает не только факт возникновения лидерства, но также объем и формы его распространения. В наиболее критических ситуациях лидерство фокусируется, сосредоточивается в одних руках.

Исторический анализ возникновения диктаторов показывает, что они появляются именно в критических ситуациях, когда необходимы мгновенные изменения в правительстве. Политические авантюристы, жаждущие власти, искусственно создают якобы чрезвычайные ситуации как средство взятия под контроль всех государственных функций и затягивают мнимые кризисы, чтобы сохранить этот контроль.

Благоприятная обстановка для выдвижения нового лидера может возникнуть не только под влиянием внешней угрозы, но и вследствие внутригрупповых конфликтов. В какой-то момент лидеры конфликтующих подгрупп займут положение равновесия сил относительно верховного лидера; если группа не распадется, то лидеры подгрупп вытеснятся одним верховным лидером (им, впрочем, может остаться и старый верховный лидер).

Сотрудник Мичиганского университета (США) Крокетт (Crockett) экспериментально доказал, что разногласия в группах создают благоприятную почву для узурпации ролей старых лидеров и выдвижения новых. Он изучил 72 группы в правительственных и промышленных организациях, что привело его к следующему выводу. «Группы, члены которых имеют различное мнение относительно целей группы и средств для их достижения, гораздо чаще выдвигают неформальных лидеров, чем группы, которые не имеют разногласий в определении целей и средств».

Новый лидер скорее всего может появиться в тот период, когда старый лидер не соответствует своему руководящему положению как стратег, эксперт, планировщик и администратор. В цитированной работе Крокетта указывается, что в 83% случаев, когда лидер пренебрегал или не мог справиться с перечисленными функциями, кто-либо другой из членов группы принимал на себя эти функции. В то же время в тех группах, где формальный лидер эффективно выполнял эти обязанности, новый лидер выдвигался только в 39% случаев. Доказано также, что если лидер не справляется с функцией представительства группы во внешней среде, не умеет «говорить от имени всех», то группа выдвигает нового лидера.

# Глава 2: Харизма лидера

## 

## Определение и истоки харизмы

*Само слово «харизма» означает «божий дар», а именно дары Святого Духа, излитые на апостолов. Действительно, наличие у себя качеств, которые принято называть харизматическими, вполне можно расценивать как подарок.*

Классическое определение харизмы дано немецким социологом М. Вебером: «Харизмой называется качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому она оценивается, как одаренная сверхъестественными, сверхчеловеческими или, по меньшей мере, специфически особыми силами и свойствами, не доступными другим людям».

Изучение этого феномена было начато психологами и социологами применительно к вопросам лидерства и власти. В принципе понятие харизмы определяют как некое качество, благодаря которому мы приписываем человеку, обладающему им, особые способности. Харизма – это притягательность личности.

Понятия "харизма" и "лидерство" близки, но не тождественны. Существует множество теорий и типологий лидерства, и вовсе не каждый тип лидера непременно должен быть наделен волшебной харизматичностью. Однако, если обратить внимание, например, на фигуры известнейших политических деятелей, глав государств, национальных лидеров, то окажется, что большинство из них, безусловно, обладали харизмой. Таковыми были Чингисхан, Ленин, Гитлер, Махатма Ганди и многие другие персонажи. Но в целом лидерство – все же более широкое понятие. Харизматичным вполне может быть и человек, не претендующий на лидерскую роль, а просто нашедший себя в своем деле и обладающий при этом яркой индивидуальностью.

Как мы уже сказали, харизматичность личности изучалась преимущественно в социально-политическом контексте. Социолог Макс Вебер создал концепцию о харизматическом типе власти. Он выделил три типа общественного господства: легитимный, традиционный и харизматический, основанный на слепой вере в экстраординарные способности лидера и безусловной преданности его воле. Получается, что харизматическими качествами общество наделяет своих героев вне зависимости от конкретного содержания их поступков и их морально-этических оценок: харизматик не обязательно «хороший», но всегда «особенный».

Итак, харизма – это качество, благодаря которому человек, им обладающий, оценивается как наделенный специфическими силами, способностями, умениями.

Выражение «У него есть харизма» означает, что человек производит на окружающих сильное впечатление, они поддаются его обаянию и готовы следовать за ним.

Логично, что следующим вопросом для исследования харизмы должен стать поиск ее «источников», причин, по которым те или иные из нас могут быть оценены как харизматические личности. На основании анализа данных биографий выдающихся личностей и других материалов ученые выделили следующие возможные «истоки» харизматичности.

**Инородность**. Определяется также как харизма «человека со стороны». Имеет вполне рациональные основания: лучше всего нас знают люди, среди которых мы выросли, они осведомлены о наших слабостях и предпочтениях, достоинствах и недостатках. Поэтому «поразить» их, осуществить какое-либо воздействие и прочее подобное достаточно тяжело. Совсем другое дело – абсолютно не знакомые и не близкие группы, которыми гораздо легче манипулировать.

**Неполноценность**. На первый взгляд, это абсурдно. Однако, если подумать, окажется, что некоторая телесная неполноценность была присуща многим национальным лидерам. Так, широко известно, что Наполеон был невысок, а, например, Иосиф Сталин вовсе не был таким внешне привлекательным, каким его изображали на парадных портретах. Харизма неполноценности может выражаться в какой-то отдельной черте, «метке» – такой, как горб, хромота, родимое пятно. К подобным чертам относятся и проявления душевного нездоровья, и ярко демонстративного поведения.

**Призвание**. Если первые два аспекта определяют отличие нашего предполагаемого идеального харизматика от других, то наличие «призвания», или по-английски «calling», составляет как бы самую суть харизмы. Распространен вариант, при котором герой получает «готовую» идею из рук наставника или же на него снисходит озарение. Хороший пример для иллюстрации такого способа обретения призвания – эпизод из жизни пророка Мухаммеда, которому явился ангел и повелел передать людям истину. Уместно вспомнить и о знамениях Будды – когда впервые в жизни он увидел старость, болезнь, смерть и истинную безмятежность, после которых прозрел свою будущую судьбу.

Однако подобное «просветление» и «обретение призвания» может случаться не только внезапно, но и постепенно. Этот прием нередко используется специалистами, создающими образ кандидата на каких-либо выборах: всю жизнь он якобы постепенно «прозревает» и, наконец, ощущает готовность «спасти свой народ», если, конечно, победит в голосовании.

## 

## Харизматические стратегии

Исследователи феномена харизматического влияния считают, что для его осуществления чаще всего используются следующие стратегии.

**Отличаться от других.** У человека, претендующего на харизму, должны быть некие признаки, или стигматы (отметины), выделяющие его из окружающей массы.

**Пережить озарение.** Созревший для своей миссии герой получает свыше приглашение к общественной деятельности или некий знак, указывающий на его предназначение.

**Удивить сторонников.** Новизна — неотъемлемая часть харизмы. Невозможно представить себе, чтобы экстраординарные способности проявлялись общепринятым образом.

**Придумать ритуал.** Харизматическое поведение зачастую предполагает некую театральность. С этим связано широкое использование гербов, эмблем, гимнов, знамен и различных обрядов.

**Быть успешным.** Как пишет М. Вебер: «Если продолжительное время ему изменяет успех, и в первую очередь, если его руководство не приносит благополучного исхода подчиненным, то его харизматический авторитет может исчезнуть».

**Быть радикальным.** Для харизматической личности очень важен способ отношения к своим идеям. Это — своего рода сверхценное отношение. Ты должен относиться к своим идеям как к чему-то особенно ценному.

**Победить врагов.** Личность, претендующая на особое влияние, всегда находится в состоянии борьбы. Харизматический лидер, собственно, живет для того, чтобы в любой момент перегрызть глотку тому, кто покушается на интересы его группы. При этом лидер никогда не будет так же рьяно отстаивать свои собственные, корыстные интересы. Он всегда — слуга народа. Необходимое для харизматического образа демонстративное самоотречение, внешняя аскеза тоже проходит по этому разделу.

**Проявить самостоятельность**. Это одна из необходимых составных харизматического имиджа. Важно подчеркивать, что ты независим ни от кого (кроме, разумеется, своей паствы). Демонстрация независимости должна идти рука об руку с демонстрацией идеологической и иной оригинальности (даже в случае консервативной идеологии). Это и понятно: ведь если ты являешься орудием в чьих-то руках, или основываешься на старой идеологии, зачем тебе быть харизматическим.

**Пробудить особые эмоции.** В своей «Психологии искусства» выдающийся отечественный психолог Л. С. Выготский описывает так называемый бинарный аффект, то есть «аффект, развивающийся в двух противоположных направлениях». Для харизматического влияния очень важно, чтобы одновременно взаимно противоположные эмоциональные знаки (пугающие и успокаивающие, например) были выражены по возможности сильно. Образ политического лидера должна внушать определенный «страх и трепет». Добряк-жизнелюб нравится, но не притягивает. Важно иметь ввиду, что страх — это в первую очередь способ изменения состояния сознания, предпосылка своего рода транса.

Заключение

Лидер играет огромную роль во всех сферах деятельности человечества. Не обойтись людям без лидерства. В любой организации есть верховный лидер – начальник, ниже стоят подчиненные ему лидеры – начальники отделов и так далее по иерархической лестнице лидерства. Человек, желающий стать лидером, должен обладать определенными качествами, которые в различных ситуациях должны быть разными. Признается, что лидерским качествам можно научиться. Благодаря этим качествам человек может приобрести авторитет, и сотрудники признают его лидером.

И без лидеров, на мой взгляд, не обойтись, хотя бы по той причине, что лидерство упорядочивает, организует работу, указывает план дальнейших действий тем, кто не может обойтись без лидера.

В нестабильных условиях, требующей от организации постоянной готовности к изменениям в соответствии с новыми обстоятельствами и запросами, эффективность организационной деятельности зависит от потенциала лидерства.

Вовсе не каждый тип лидера непременно должен быть наделен волшебной харизматичностью.

Понятию «харизма» нет конкретного определения, каждый понимает это свойство личности по-своему. Одно можно сказать точно – понятие харизмы определяют как некое качество, благодаря которому мы приписываем человеку, обладающему им, особые способности. Харизма – это притягательность личности.

Давно идут споры о том «врожденное это свойство личности или его можно развить?» и человечество еще не получило однозначного ответа на этот вопрос. Сколько людей, столько мнений!

Литература

1. Джон Максвелл 21 обязательное качество лидера.. – Минск: Попурри, 2004. С.8
2. Руднев, Е. А. Простые секреты харизмы / Е. А. Руднев // Директор школы. - 2006. - N 6. - С. 48-53.
3. Фэйворс Джон. Лидер новой эпохи: метафизический взгляд на проблемы руководства. – 2-е изд. Испр./пер. с англ. – М.: философская книга, 2002 – 368с.
4. Механизмы харизмы, или искусство быть особенным **http://personafactor.ru/index.php?id=3&article=33**
5. Разоблачение харизмы известных лидеров **http://bt-lady.com.ua/index.php?articleID=225**
6. Харизматичность лидера **http://becomerich.ru/mlm006.html**