

УДК 159.923.5

ФЕНОМЕН ХАРИЗМЫ

Максимова В. Д., студентка гр. В-104, I курс
Научный руководитель: Аминова Л.Я., к.п.н., доцент
Башкирский государственный аграрный университет
г. Уфа

Слово «харизма» берет свое начало в греческой мифологии, где хариты – это богини красоты, грации и изящества, а харизма в переводе с греческого – «дар от бога». В дальнейшем это понятие ассоциировалось только с религией. Однако в начале 20 века немецкий философ и социолог Макс Вебер поднял тему харизмы и плотно связал ее с лидерскими качествами, но божественный оттенок этого понятия сохранился. По классическому определению Макса Вебера: «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»[1]. Именно на этом определении основывается множество последующих исследований, от чего харизма еще очень долго ассоциировалась с чем-то божественным, а общее представление о врожденности этого качества существует до сих пор.

Но у механизмов работы харизмы есть научное объяснение. Исследователи выяснили [2], что при восприятии человеком речи харизматичного рассказчика, он не использует свое аналитическое мышление, внимательность, логику или другие навыки рационализма. Все из-за того, что в работу включается другая нейронная структура – сеть пассивного режима работы мозга (СПРРМ), благодаря которой мы способны грезить, мечтать, ностальгировать или погружаться в раздумья об окружающем. СПРРМ не просто не сотрудничает с аналитическим центром, он скорее наоборот подавляет его. Из-за этого у человека может не получиться процитировать харизматичного рассказчика, даже если ему кажется, что он практически идеально запомнил его выступление. Еще больше человек теряет над собой контроль, когда перед ним появляются заведомо известные люди. К примеру, актеры, блоггеры и так далее. Они воспринимаются харизматичными еще до непосредственной встречи с ними.

Все дело в так называемом эффекте заочного очарования, который подробно описывает теория структуры предиктивного кодирования. Суть этого эффекта в том, что люди воспринимают мир не напрямую таким, какой он есть, а через призму собственных представлений о нем. Человеческий мозг постоянно занят прогнозированием и распознаванием образов. К примеру, когда на нас нападает тигр, мы должны быстро среагировать, а чтобы сделать это успешно, надо иметь в голове заготовленные знания о тигре и причинно-

следственных связях подобной встречи. Поэтому наш мозг склонен уделять внимание только той информацией, которая идеально соотносится с уже имеющимися у нас ожиданиями. Из-за этого, когда мы оказываемся рядом со знаменитым человеком, наш мозг не тратит силы на анализ и проверку полученных данных. Так человек, сам того не осознавая, начинает становиться доверчивым. Но есть люди неподвластные заочному очарованию. Как правило, они имеют довольно мощные аналитические способности.

Еще одна теория, позволяющая объяснить харизматичность с точки зрения психологии и реакции мозга, принадлежит Йохену Менге, изучающему эффект харизмы в Кембридже. Воздействие, оказываемое харизматиками, он называет эффектом благоговейного страха. Согласно его гипотезе, когда человек идет на встречу с харизматиком, он скорее всего уже ознакомлен с рядом его заслуг и регалий. Даже если этот человек не является поклонником харизматика, он будет слушать его из-за социальной иерархии, что еще раз доказывает, что харизма скорее социальный навык, нежели особенность генетики или каких-то врожденных способностей.

По словам Й. Менге, эффект благоговейного страха буквально вводит в состояние транса. Если вспомнить про эволюционную теорию, то можно понять, почему так происходит. Еще с древних времен общество думало, что лучше следовать за харизматическими лидерами. Это объясняется остатками магического мышления, доставшимся нам от древних людей. Позднее стремление идти за харизматиками соединилось с желанием отказаться от собственной свободы и какой-либо серьезной ответственности. Добровольное стремление подчиниться чужой воле, не потеряв лицо, подробно описал Эрих Фромм [3]. Согласно его концепции, человеку гораздо проще отдаваться кому-то в подчинение и лишиться свободы и проблем, ею вызванных.

Таким образом, немалое количество современных исследований и наблюдений показывают, что харизма – это не врожденное качество, а результат особого поведения, которому можно научиться. Причиной, из-за которой людям кажется харизмы врожденной способностью это то, что она обычно, проявляется и закрепляется при формировании личности на ранних этапах жизни.

Про эффективные способы развития харизмы рассказала в своей книге Оливия Фокс Кабейн [4]. Описанные в ней методы подкреплены реальными исследованиями. Оливия Фокс выделяет три основных составляющих этого навыка: присутствие, сила и теплота.

Способность присутствовать в диалоге создает эмоциональную связь с собеседником и делает вас запоминающимся, что, в свою очередь, создает ощущение харизмы.

Сила – способность влиять на окружающий мир с помощью статуса, опыта, навыков или интеллекта и это еще один ключ к созданию харизмы.

Теплоту можно описать как доброжелательность по отношению к другим. Это забота, альтруизм и позитивный настрой. Но теплота, в отличие от силы, в большей степени демонстрируется только через язык тела. Универ-

сальность теплоты делает ее одним из самых важных качеств, которым нужно обладать в большинстве ситуаций. Эволюция предполагает, что распознавание этого качества помогает нам идентифицировать опасных людей, отличают друга от врага, поэтому люди интуитивно очень тонко различают ваше к ним отношения.

Можно сказать, что для создания харизматичного образа нужно уделять максимум внимания происходящему здесь и сейчас, держать спину прямо, использовать жесты, чтобы излучать уверенность и открытость, улыбаться. Но важно понимать, что тот, кто находится в моменте чрезмерно активно, может показаться навязчивым, тот, кто проявляет чрезмерное могущество и компетентность, может восприниматься как холодный и высокомерный, а тот, кто проявляет только теплоту, может показаться слишком наивным и даже глупым.

Харизма – это совокупность качеств, которые можно развить. Помните о «формуле харизмы» – внешнем виде, уверенности, общении, эмоциональном интеллекте, позитивности, голосе и речи, целеустремленности и эффективности. Развивайте эти элементы и наблюдайте, как ваша харизма растет и влияет на вашу общую привлекательность и уверенность в себе.

Список литературы:

1. Вебер М. Социология религии // Избранное. Образ общества : Пер. с немец. М.: Юрист, 1994. С. 704.
2. Visioning in the brain: an fMRI study of inspirational coaching and mentoring / Anthony I Jack, Richard E Boyatzis, Masud S Khawaja, Angela M Passarelli, Regina L Leckie. // 2013. V. 8. P. 369–384.
3. Эрих Фромм Бегство от свободы : Пер. с англ. М.: ACT, 2018. С. 288.
4. Оливия Фокс Кабейн. Харизма. Как влиять, убеждать и вдохновлять : Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2013. С. 340.