

ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ И КОРРЕКЦИОННАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Бабанова Елизавета Дмитриевна

генеральный директор

Компания «Е.Бабанова &Ко»

г. Иваново, Ивановская область

Бабанова Надежда Николаевна

канд. экон. наук, декан

ФГБОУ ВПО Ивановский государственный энергетический университет»

г. Иваново, Ивановская область

ФЕНОМЕНОЛОГИЯ ПОНЯТИЙ «ЛИЧНАЯ СИЛА» И «ХАРИЗМА» ЧЕЛОВЕКА

***Аннотация:** статья посвящена раскрытию феноменов личной силы и харизмы человека. Описаны характеристики данных феноменов и стратегии их развития. Показана взаимосвязь феноменов личной силы и харизмы с успехом и лидерством. Значительное внимание уделено раскрытию механизмов постановки и реализации успешного публичного выступления.*

***Ключевые слова:** лидер, личная сила, публичное выступление, успех, харизма, харизматический лидер.*

Феномен «Личной силы» имеет неоднозначное трактование в науке. Сложность его трактования заключается, прежде всего, в отсутствии научного обоснования и признания факта личной силы, как соизмеримого и реально существующего феномена. В научном обиходе встречаются различные проявления личной силы, такие как «магнетизм», «харизма», «биоэнергия», «жизненная сила». Э. Роббинс, личную силу определяет как: «Способность добиваться желаемых результатов и в процессе этого создавать ценности для других. Личная сила – это способность изменить в первую очередь свою собственную жизнь, построить систему своих собственных восприятий, заставить обстоятельства работать на себя, а не против» [4].

Личная сила начинается со способности изменить свою собственную жизнь, и только потом – жизнь окружающих людей. Тот уровень успеха, который человек ощущает внутренне: счастье, радость, экстаз, любовь, является прямым результатом того, насколько быстро изменяется сила личного продвижения от желаемого к действительному. Поэтому так важно постоянно развивать в себе личную силу.

Формула абсолютного успеха состоит из следующих составляющих:

1. Точное понимание конечного результата.
2. Конкретные действия, которые создадут наибольшую вероятность достижения нужного результата.
3. Анализ ошибок. Выработка такой остроты чувств, которая позволяла бы распознавать результаты от предпринятых действий и определять как можно быстрее, приближают ли они к поставленным целям или отдаляют от них.
4. Выработка гибкости, способности изменять свое поведение до тех пор, пока не будет достигнут необходимый результат.

Сократить разницу между желаемым и действительным помогает твердость характера, самодисциплина и самоконтроль. Твердость характера («GRIT» в американской школе) – это сочетание высокой настойчивости и целеустремленности. «GRIT» – это разновидность самодисциплины, которая не позволяет человеку сдаваться. Это сильное упорство как черта характера.

Можно выделить 7 основных характеристик, которые дают энергию предпринимать все, что необходимо для успеха [4]:

1. *Страсть*. Именно страсть служит той пружиной, силой, навязчивой потребностью, которая заставляет действовать, расти, все время добиваться большего. Это может быть страсть к самореализации, к идее, к видению мечты.
2. *Вера*. Нет более мощной силы управляющей поведением чем вера. Чтоб изменить свое поведение, необходимо усилить ощущение веры внутри себя. Существуют следующие факторы, которые способствуют формированию веры: окружающая среда, знание, опора на прошлые результаты.

3. *Стратегия.* Стратегия – это способ организации ресурсов, которые необходимы для того, чтобы реализовать желание.

4. *Понимание ценностей.* Ценности представляют собой определенную систему убеждений, которая позволяет человеку судить о том, что в жизни мы делаем правильно, а что – нет.

5. *Энергия.*

6. *Связи.* Способность устанавливать связи с другими, умение сотрудничать с людьми разных убеждений и разного образовательного уровня дает дополнительную энергию предпринимать все, что необходимо для успеха.

7. *Мастерство общения.* «Наше поведение является результатом того состояния, в котором мы находимся, то, каким вы представляете себе окружающий мир, а также то, что и как вы говорите самому себе о сложившейся ситуации, и создает то состояние, в котором вы находитесь, и определяет то поведение, которое вы выказываете» [4]. Для того чтобы контролировать непосредственно свое поведение, необходимо научиться контролировать свои состояния и управлять ими.

Основой мастерства является не гениальность, данная человеку от рождения, а сознательная целенаправленная тренировка. Чтобы стать первоклассным специалистом в чем-либо, необходимо уделять этому делу 60 часов в неделю на протяжении 10 лет [5].

Было проведено наблюдение за восьмиклассниками в специализированной школе для особо одаренных детей. Озадачились вопросом, что больше определяет: IQ или наличие самодисциплины, в определении будет ли этот ученик успешен или нет. В результате исследования выяснилось, что школьники, у которых был высокий показатель самодисциплины показали 6 следующих характеристик: имели более высокий средний академический бал, более высокие показатели по тесту достижений, с большей вероятностью могли поступить в престижные школы, больше времени уделяли домашней работе и начинали работать раньше, реже отсутствовали на уроках, меньше смотрели телевизор [5]. Таким образом, сами по себе IQ и самодисциплина не находятся в особо тесной связи. Показатель

«Самодисциплина» в два раза более показателен, чем IQ в определении будущего успеха.

«Беспредельная власть над собой означает способность меняться, приспосабливаться, расти, развиваться. Беспредельная власть не гарантирует, что вам всегда будет сопутствовать успех или что вы застрахованы от неудач. Ваше беспредельное могущество заключается в том, что вы можете учиться на любом человеческом опыте и заставляя этот опыт работать на себя. Это беспредельные возможности менять свое восприятие, изменять свои действия и изменять результаты своей деятельности» [4]. Таким образом, развивая настойчивость и самодисциплину можно добиться власти над собой.

Значительную роль в формировании сильной личности играет харизма. Харизма – это способность убеждать людей, увлекать своими идеями и вести их за собой даже в зону сильного дискомфорта. Благодаря этой способности, харизматик воспринимается как исключительная личность, владеющая особыми силами и способностями как человек достойный роли лидера. Предназначение харизмы и ее функция – влияние на людей. Когда популярность и харизматичность соединяются в одной фигуре, эта фигура приобретает огромный потенциал влияния. Харизматичным становится человек в результате самообразования, это не врожденная характеристика.

У каждого человека есть 3 главных межличностных потребности: включенность в жизнь группы (ощущение себя ее частью), ощущение контроля (способности влиять на других членов группы), чувство расположения (близкие отношения между членами группы). Лидер – это человек способный удовлетворять эти потребности и следить за тем, чтобы они не отвлекали людей от основной цели [2].

Те, кого ведут должны не просто идти, а идти с воодушевлением. Харизматик стремиться не к тому, чтобы взять от жизни все, сложив полученное в своем уютном уголке. Он обещает, своим примером, одарять и обогащать других, делать мир более приятным местом для жизни. Лидер определяет свой собственный успех через способность дать что-то другим, принести пользу обществу [2].

В основе харизматичного лидера, в основе его жизни, лежит стремление к власти. Иногда это настоящая жажда власти. Лидер преследует исключительно свои личные интересы, но сражается он не за них, а за власть, за установление своего режима, за победу своей группы. Для большинства харизматиков, пусть они в этом не признаются – борьба – это естественное состояние, а для некоторых – смысл жизни» [2]. Харизматик – это в первую очередь тот человек, который проявляет во внешний мир свою индивидуальность, заложенную в него природой. «Харизма – качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому эта личность оценивается как одаренная сверхъестественными, сверхчеловечными или, по меньшей мере, специфически особыми силами и свойствами, недоступными другим людям. Господство харизматичного лидера требует, чтобы тот предъявлял миру доказательства своей избранности: незаурядное проявление святости или героической силы, или образцовость личности и созданный этими проявлениями порядок» [2].

Существуют *3 типа харизмы*:

1. Искусственно созданная через имидж.

Харизма, которая создается через имидж – это плод воображения имиджмейкера. «Убедите публику в одаренности и силе клиента, и он поведет ее за собой, выиграет выборы, сделает продукт бестселлером» [2].

Харизма – это умение влиять на людей в процессе общения с ними, это коммуникативные навыки и модели, которые можно явно или не явно использовать, чтобы подчинить себе других, побудить их к определенным мыслям и поступкам.

2. Природный лидер.

Приверженцы данной точки зрения, считают, что харизма – это дар свыше и дается она для того, чтобы выполнить важное предназначение.

3. Сильная личность.

Человек, который является примером для многих людей, яркая и сильная личность.

Харизма – это и имидж, и свойство личности, и модель коммуникации, и элемент мистики, загадки и мифа. И главное не в том из чего она состоит, а для чего она нужна. Предназначение харизмы, ее функция – это влияние на людей.

Умение говорить публично – один из навыков человека к какой бы профессии он не принадлежал. От умения говорить публично в разной степени зависит раскрытие своего потенциала, достижение успеха в профессии и т. д. Хороший лидер не может быть плохим оратором. Его харизма непременно проявляется в коммуникации. Хороший оратор, на время выступления, получает возможность заставить слушателей испытывать определенные чувства и подтолкнуть к нужным действиям. Харизма – это оболочка, эффект, производная от обстоятельств и от других качеств личности, от умения повышать собственную эффективность, от способности реализовывать свой потенциал, хорошо делать свою работу, управлять людьми. Целенаправленно заниматься развитием харизмы, а над действительно важными для себя вещами не работать – это все равно, что вместо физических тренировок покупать спортивную одежду и инвентарь» [2].

Таким образом, харизма – это сильная личность, проявленная наружу, усиленная ораторским искусством.

«Все что человек делает с удовольствием – он делает значительно успешнее, даже если пренебрегает некоторыми правилами» [1]. Сегодня все чаще умение общаться с людьми является фактором успеха в карьерном росте: в бизнесе, политике, в учебе. Если индивидуальное общение может опираться на врожденные особенности, то в публичной коммуникации – этого недостаточно. Необходимо развивать навыки, приемы, технологии. Специалисты подтверждают, что наш успех у сидящих в зале на 60 % зависит от того, как мы смотримся, на 30 % – от того, как мы говорим, и лишь на 10 % – от того, что мы говорим.

«Чтобы убедить публику, нужно сначала ей понравиться, желательно, для этого сделать ей комплимент» [1]. Выступать необходимо искренне.

Страх перед публичным выступлением – это нормальное явление для начинающего. При постоянной практике, говорят профессиональные ораторы, он постепенно ослабевает, уступая место возбуждению и удовольствию.

«Весь секрет публичного выступления состоит в том, чтобы говорить с людьми, а не выступать перед ними» [1].

Таким образом, личная сила и харизма человека основополагающие личностные характеристики успешного и счастливого человека. В таком человеке раскрыто множество позитивных чувств, эмоций, переживаний, достойных убеждений и хорошо работающих знаний, от него исходит сила, способная на всевозможные поступки и решения. Даже если у человека большой потенциал, но этот потенциал не раскрыт, не проявлен и не реализован, он не будет харизматичным и притягательным. Постоянное развитие себя как личности – духовное, энергетическое, интеллектуальное развитие быстрее всего раскрывает потенциал человека, а соответственно его личную силу и харизму. Если человек каждый день работает над устранением каких-то своих недостатков и проблем (страхов, негативных эмоций и привычек, т.д.), формирует свои достоинства (сильные качества, убеждения и таланты) и реализует их в своей жизни, он не может не стать харизматичным, успешным и счастливым человеком.

Список литературы

1. Гандапас Р.И. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично / Радислав Гандапас. – 6-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, – 2013. – 272 с.
2. Гандапас Р.И. Харизма лидера / Радислав Гандапас. – М.: Манн, Иванов и Фербер, – 2013. – 224 с.
3. Коллинз Джим От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... / Джим Коллинз. – М.: Манн, Иванов и Фербер, – 2012. – 320 с.
4. Роббинс Э. Беспредельная власть. Как добиться вершин личных достижений / Энтони Роббинс / Издательство: Поппури, – 2002, 592 с.
5. Селигман М. Путь к процветанию Новое понимание счастья и благополучия / Мартин Селигман // Изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 439 с.