Харизма лидера

Автор:
Радислав Гандапас

Харизма лидера

Радислав Иванович Гандапас

МИФ Саморазвитие

Что такое харизма и как она возникает? Предопределена ли харизма от рождения или может быть результатом продуманных действий и расчета? Какую роль в становлении харизмы играют семья и социум? Ну и, наконец, можно ли ее – харизму – развить? Автор дает свои ответы на многие вопросы об этом интересном свойстве личности и его связи с лидерскими качествами человека. Исследует это любопытное явление, анализирует его природу, стремясь развеять существующие вокруг дым и спецэффекты.

Вниманию читателей предлагается весьма полное исследование, показывающее, что харизма может стать одним из ресурсов современного лидера в достижении самых смелых целей.

Это книга для тех, кто интересуется психологией и вопросами лидерства.

Радислав Гандапас

Харизма лидера

6-е издание

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

© Р. Гандапас, 2013

© Издание. Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2019

?

Вступление

На протяжении всей истории человечества считалось, что мир делится на тех, кто правит, и на тех, кем правят, и что, находясь в одной категории, нельзя перейти в другую. Такова, дескать, судьба. Одни достойны власти, другие – нет, и это навсегда.

Потом пришли революционеры, заявившие, что все это – выдумки старой элиты и даже кухарка может управлять государством. И сегодня почти в любой книге о менеджменте вы прочтете, что стать лидером под силу любому. Что лидерство – это навык, который может выработать любой. И нам приятно думать, что все в наших руках, что перед нами открыты бесконечные возможности и стать новым Лениным, Черчиллем или Джобсом можем и мы, если только захотим.

А что, если я скажу вам, что ошибаются и те, и другие? Что лидерства, о котором так долго говорили и большевики, и авторы деловых бестселлеров, не существует вовсе? Что лидерство – это иллюзия? Что, если я скажу, что лидерство и власть – лишь внешний эффект более изощренных и скрытых сил, которые управляют нашей психологией и нашими поступками?

В этой книге мы поговорим о мифологии лидерства – о том, как эти мифы рождаются, закрепляются в нашем сознании и подчиняют нас себе. Мы увидим, из чего складывается власть и почему она может оказаться как сильной и устойчивой, так и зыбкой и недолговечной. И посмотрим на многих известных

лидеров с неизвестной стороны – с той стороны, которую они сами тщательно скрывают или о которой, наоборот, не задумываются.

Одно из центральных понятий, с которым нам предстоит разобраться, – это харизма лидера. Харизма – слово старое, но понятие, которым оно обозначается, не устарело. И сегодня интерес к этой теме невероятно высок. На мои семинары и тренинги, посвященные харизме лидера в бизнесе, приходят сотни человек – и не только в столицах, но и во многих других городах России, Казахстана, Украины и других стран. Бывает, что в начале тренинга я спрашиваю, кто из участников считает себя харизматичным, – и почти все сидящие в зале поднимают руку. А после этого я задаю другой вопрос: «Кто знает, что такое харизма?» Не поднимается, как правило, ни одной руки. И участники такого тренинга готовы потратить время, деньги и силы, чтобы разобраться с этим понятием. Представляете, какой харизмой обладает само слово «харизма»!

Набрав в поисковой системе слово «харизма», мы получим массу определений: «Умение создать вокруг себя ореол». «Милость, божественный дар». «Умение убеждать и вести за собой». «Особый дар, исключительные природные способности человека привлекать к себе людей, оказывать на них сильное влияние, выделяющее его среди других». «Власть, основанная на влиянии личности, исключительных качествах лидера, силе его дара, влечении к нему подчиненных». «Особая благая сила, ниспосланная человеку свыше».

И все же эти многочисленные определения лишь затуманивают суть дела. Мы знаем, что среди нас есть люди, лидеры, которые отличаются от нас. Они обладают странным, порой труднообъяснимым влиянием. Они могут больше нас. Но откуда они появляются? Как выдвигаются на свои позиции? Что дает им такую силу? Разберемся.

Одним из рабочих названий этой книги было «Харизма. Трудно ли быть богом». Отчасти это была аллюзия, намек на роман братьев Стругацких «Трудно быть богом». Как вы помните, в той книге земляне, высадившиеся в городе Арканар на неизвестной планете, встретили там человеческую цивилизацию, находящуюся на более низком этапе развития. Мне хотелось использовать эту метафору, чтобы показать, как харизматические лидеры получают власть над людьми, как бы находясь на более высоком этапе лидерского развития. Как правило, они сильнее, эффективнее и успешнее большинства своих современников, находившихся в похожей стартовой ситуации. Они кажутся людьми другого рода – а иногда и не совсем людьми. И удел харизматического

лидера, как и у бога, – быть со всеми и быть одному. Мы разберемся в том, каким образом люди оказываются способны претендовать на близкий к божественному статус. Изучив вместе с автором составляющие харизмы и харизматического лидерства, вы сможете, перефразируя Вольтера, сказать: «Если бы харизмы не было, ее следовало бы выдумать». Рабочее название книги пришлось отбросить. Ведь в романе Стругацких инопланетянин не может стать землянином. А вот в жизни довольно часто можно встретить истории стремительного взлета человека и раскрытия в нем лидерского потенциала. Впрочем, справедливости ради заметим, что не редкость и истории стремительных падений.

Почему же харизмой так интересуются именно в России и нашем ближнем зарубежье и почему этот интерес расцветает именно сейчас? В странах бывшего Советского Союза харизматические лидеры, несомненно, обладают большим влиянием. Здесь руководители могут добиваться с помощью своей харизмы гораздо более впечатляющих результатов, чем, к примеру, в развитых странах Запада. Там тщательно отлажены корпоративные процессы, там воспевают управление по науке, там бизнес опирается на финансовые рынки, которые интересует не столько личность лидера, сколько стабильность роста.

Наконец, на Западе интеллектуальная мода диктует: «Все люди равны». «Особость» лидера не подавляется, но отношение к ней неоднозначное. А нарочитая демонстрация власти и вовсе не приветствуется. Это касается даже символов статуса: после кризиса 2008 года в американском Конгрессе публично отчитывали глав крупнейших автомобильных концернов за то, что те посмели лететь в Вашингтон частными самолетами. В такой критике, конечно, есть некоторая доля лицемерия: всеобщее равенство декларируется при фактическом неравенстве и очень серьезном – почти как в России – социальном расслоении. В России и других постсоветских странах пока совсем другое отношение к руководителям, а значит, харизматическое влияние у нас дает больше шансов, чем бюрократические процедуры и научные методы.

Хотя в чистом, дистиллированном виде харизма ни в бизнесе, ни в политике не встречается, элементы харизматического имиджа и харизматического управления в той или иной мере не могут не использовать практически все, кому доводится управлять и влиять на людей. Харизма – это инструмент власти. Правда, зачастую мы не осознаём, насколько он силен, а порой и опасен. Понять его мощь читатель сможет, изучая концепции и истории, рассказанные в этой книге.

Автор книги, однако, не ставит целью обучить читателя навыкам харизматического влияния. Перед вами – не руководство по харизме, не инструкция, по которой можно в семь шагов превратиться в эталонного лидера. В этой книге представлены исследование и генеалогия харизматического лидерства, основанные на системе собственных разработок, умозаключений и, возможно, заблуждений – автора. Я рассказываю, как обычные на первый взгляд люди превращаются в лидеров, как лидеры строят свою собственную историю и подчас пишут историю компаний, стран и народов. Книга познакомит вас с картиной мира, в которой живут лидеры, расширит ваше собственное представление о мире, даст возможность оглянуться на истории харизматических фигур прошлого и настоящего – и соотнести себя с ними.

А чего в книге не будет, так это: настойчивых предложений что-нибудь купить у автора; рассуждений о том, какое невероятное, таинственное и необъяснимое явление представляет собой эта пресловутая харизма; рекомендаций по стяжанию космической энергии и обретению контакта со святым духом; политических, религиозных и моральных суждений о том, что правильно и неправильно, а также неуместного пафоса в описании явлений объективной реальности.

Система представлений, изложенная в этой книге, стала результатом глубокого и пристального изучения харизмы и лидерства, проведения тренингов и семинаров на эту тему и, конечно, тесного общения с людьми, которых мы склонны называть харизматичными. Среди них были звезды эстрады и политики, бизнесмены и врачи, преподаватели и спортсмены. Автор благодарит всех этих людей за то, чем они поделились, пусть они об этом и не подозревают.

Глава 1. Харизма и власть

Как лидеры становятся лидерами? Почему именно они, а не кто-то другой? Кажется, что должен быть какой-то тайный рецепт, которому следуют все успешные претенденты на власть. Одни улавливают его правильно и взлетают к

вершинам, другие ошибаются и терпят поражение. Так? Нет, не так. Нам предстоит разоблачить еще немало мифов о лидерстве и власти, но вначале давайте развенчаем этот.

Никакой универсальности, никакой «правильной» модели лидерства не существует. Каждый лидер – это не только обладающая властью личность, но и стечение обстоятельств, дающее право на власть. Однако, разумеется, можно выделить черты, которые объединяют многих успешных лидеров. Их может отличать то, как они осуществляют свою власть. Их может отличать то, какими они выглядят и каковыми на самом деле являются для себя и для других. Чаще всего их отличает то, как они оказались на своей позиции, в нужной точке времени и пространства.

Что общего у таких лидеров, как Чингисхан, Линкольн, Сталин, де Голль и Евгений Чичваркин? В этом можно разобраться, если вникнуть в функцию власти – в то, что она дает и какие возможности открывает. Философ и социолог Макс Вебер давал власти такое определение: «Власть состоит в способности индивида А добиться от индивида Б такого поведения или такого воздержания от действий, которое Б в противном случае не принял бы и которое соответствует воле А». Американский политолог Роберт Даль уточняет: власть – «способность А побудить Б сделать то, чего бы тот в противном случае не сделал»; способность приводить вещи в движение, менять ход событий.

Философ Ханна Арендт видела во власти способность людей действовать совместно: «Власть всегда есть потенциал мощи, а не нечто непреходящее, измеримое, надежное, как крепость или сила. Сила есть то, чем всякий человек от природы в известной мере владеет… властью же собственно никто не обладает, она возникает среди людей, когда они действуют вместе, и исчезает, как только они снова рассеиваются».

Таким образом, власть – это феномен, возникающий на грани между волей одного человека и волей других, между волей лидера и волей тех, кого он ведет за собой. Власть может быть инстинктом, который побуждает человека быть лидером и вести за собой других.

Это представление развивал еще Ницше в своей «Воле к власти», а потом его взяли на вооружение неофрейдисты и другие исследователи. Адлер, например, заменил фрейдовскую концепцию сексуальных инстинктов представлением, что именно стремление к власти определяет поведение людей и в семье, и в

обществе в целом. Если совсем упростить, то власть – это инстинкт, который обеспечивает человеку выживание за счет подчинения воли других; так индивид гарантирует себе и своему потомству безопасность и благосостояние.

Это стремление, в свою очередь, опирается на инстинкт самосохранения: люди готовы подчиняться лидеру, чтобы выжить, избежать опасных ситуаций, найти свое место в реальности. В более изощренных и утонченных обществах, где угроза жизни в прямом смысле слова встречается редко, инстинкт власти перерождается в невротическое стремление повелевать и доминировать. Лидеры, руководствующиеся таким инстинктом, могут быть эффективны, но чрезвычайно опасны, о чем мы поговорим ниже.

Также властью могут считать способность оказаться именно в той ситуации, когда ты реально можешь оказать влияние, главенствовать в глазах окружающих. Или умение сделать так, чтобы люди сами захотели действовать по-твоему. И все эти определения не противоречат друг другу – это разные стороны многогранного феномена власти.

Власть, статус и архетип отца

На что же опирается власть и без чего она невозможна? Анализ политической истории и биографий лидеров самого разного калибра подсказывает, что таких оснований, как правило, три. Первое и самое очевидное – формальный статус, приобретаемый лидером. Когда человека назначают топ-менеджером, командиром, премьер-министром или архиепископом, он приобретает власть над другими людьми автоматически. Вне зависимости от его личных качеств, истории его жизни, степени его компетентности. Достаточно назначения.

На бытовом уровне статуса может быть для власти достаточно. Мы с детства привыкаем к тому, что властью обладают люди «при должности», те, кто наделен определенными формальными атрибутами. Видя человека в униформе полицейского, мы понимаем, что перед нами представитель власти, и ведем себя соответственно. Ведь подразумевается, что эту форму он не мог получить просто так: она положена ему в силу служебного статуса. Именно поэтому символами статуса – «корочками», униформой, даже автомобильными номерами – могут воспользоваться мошенники, выдающие себя за официальных

лиц, за людей во власти.

Однако признаки статуса должностью и униформой не исчерпываются. Статус, которому мы с детства инстинктивно повинуемся независимо от качеств носителя, – статус отца. Представьте себе, что мальчик, которого воспитывает мать-одиночка, однажды возвращается домой и видит за кухонным столом маму с незнакомым дядей. Мать поворачивается и говорит: «Познакомься, это твой отец». Удивительным образом этот мужчина уже приобретает власть над ребенком, пусть они и видят друг друга впервые в жизни. Ребенок принимает правила игры. Новый человек может обратиться к нему: «Сходи, принеси то-то и то-то». И мальчик, не сопротивляясь, идет.

Похожая история рассказывается в фильме Андрея Звягинцева «Возвращение». Два брата, поссорившись, приходят домой и узнают, что вернулся их отец – смутно знакомый им человек, которого они не видели много лет. Старший брат Андрей сразу принимает его как отца и с готовностью ему подчиняется. Он лучше помнит отца, и тем болезненней было для него отсутствие этого человека. Он нуждается в том, чтобы заполнить внутреннюю пустоту. Младший же брат Иван, наоборот, воспринимает отца настороженно и ждет случая, чтобы взбунтоваться. На этом конфликте и строится дальнейшее повествование.

Почему статус отца так сильно влияет на нас? Фрейдисты и неофрейдисты объяснили бы это наличием архетипа, который с древних времен запечатлен в нашем сознании и «программирует» на определенное поведение. В течение многих тысячелетий власть в обществе и группе концентрировалась в руках одного безусловного лидера – отца, который брал на себя всю ответственность за все решения, не считаясь с другими и не воспринимая их всерьез. Отец монополизировал право на сексуальные отношения и право на насилие, а сопротивление детей, попытки принимать самостоятельные решения, особенно со стороны сыновей, карались смертью, болью или изгнанием.

(Фрейд бы добавил, что если сопротивление ребенка оказывается удачным и ему удается сломить, убить отца, то его все равно настигает чувство вины и стремление к искуплению. Так возникают табу и социальные нормы: над обществом возвышается архетип теперь уже мертвого отца, который незримо наблюдает за происходящим с того света, видит не только поступки, но и побуждения. Полагаю, читатель без труда узнал лейтмотивы мифов ведущих мировых религий.)

И возможно, именно этим архетипом, запечатленным у нас в подкорке, объясняются влияние и власть главы семьи даже в наше время. Возможно, именно этот архетип и его использование – одна из предпосылок харизматического влияния в принципе. Мы видим в старших, в лидерах аналог отеческой фигуры – и действуем по отношению к ним так, как запрограммированы поступать в присутствии отца. К этой гипотезе мы еще вернемся.

Вернемся к примеру с матерью-одиночкой. Представляя незнакомого мужчину как нового в ее жизни человека, с которым она хочет построить отношения, мать надеется, что мальчик будет ему как сын. Сопротивление ребенка в этой ситуации может быть довольно сильным. Его интересы ущемлены, мать пытается вырваться из-под его монопольной власти. И это может даже усилить позицию ребенка: статус сына дает ему власть над особью более низкого статуса – маминым любовником, претендующим на то, что ему не полагается.

Однако представление, что статус и есть власть, – большая ошибка, испортившая жизнь многим. Власть, которая восходит исключительно к формальному статусу, остается неустойчивой. Есть масса причин, по которым руководитель может быстро и безвозвратно утратить статус. Вышестоящие начальники могут однажды отобрать у него звания и должности. Депутата могут отозвать избиратели, его могут лишить мандата его же коллеги. Кроме того, не меняясь личностно, не укрепляя власть другими, кроме статуса, компонентами влияния, лидер может превратить в ад и свою жизнь, и жизнь людей, над которыми он поставлен.

История приводит красноречивые примеры, когда одного лишь статуса недостаточно, чтобы сохранить власть. В частности, Мария-Антуанетта оставалась королевой Франции вплоть до официального упразднения монархии 21 сентября 1792 года. Но реальную власть королева потеряла задолго до того, а последние месяцы своего формального правления и вовсе провела в заключении.

Знать = управлять?

А что могло бы вернуть Марии-Антуанетте прежнюю власть? Например, угроза войны. Для предотвращения этой угрозы понадобился бы человек, разбирающийся в политических хитросплетениях, находящийся в родстве или тесной дружбе с главами других держав, способными повлиять на ситуацию. Возможно, королева могла бы претендовать на роль такого спасителя. И это означало бы, что ее власть опирается на что-то еще – не только на статус.

Таким образом, вторым основанием власти является компетентность. Бывает так, что власть человека над другими людьми базируется на том, что он опытнее их, знает и умеет больше. Рядовой солдат, может иметь влияние на своих сослуживцев в силу того, что служит дольше, участвовал в реальных сражениях. В проблемных ситуациях они обращаются именно к нему. А если командира рядом нет, могут следовать приказу своего авторитетного товарища. Офицер, разжалованный в солдаты, тоже сохраняет часть прежнего влияния и уважения: рядовые смотрят на него иначе.

Подобной же властью пользуется и профессор на кафедре, который более компетентен, более уважаем в научном мире, чем заведующий кафедрой. Пятнадцатилетний хулиган имеет власть над двенадцатилетними мальчишками в силу своей большей компетентности, опыта в хулиганских делах (хотя и в силу более высокого статуса тоже – ведь он смотрит на них с высоты своих лет). Почти наверняка и в вашей организации есть авторитетный и знающий сотрудник, у которого нет власти приказывать, но к мнению которого прислушиваются все, включая и его начальника.

Немало организаций возводят компетентность в ранг формального, объективного, зримого качества. Еще в имперском Китае, почти две тысячи лет назад, многие претенденты на государственные посты должны были сдавать экзамены. Сегодня – по крайней мере, теоретически – компетентность признана во многих странах принципом госслужбы: ты растешь над собой, учишься решать все более сложные задачи, и за это тебя вознаграждают повышением. Многие частные компании объявляют, что в них царит меритократия – власть достойных людей, заслуживших свое положение профессиональными успехами.

Компетентность, впрочем, не может стать надежной заменой статуса. Не так уж много лидеров выдвигаются на руководящие позиции и сохраняют их лишь в силу своей компетентности. А как гласит знаменитый «принцип Питера», в иерархической системе каждый работник рано или поздно достигает своего уровня некомпетентности. Это классическая трагедия менеджера. Сотрудник

компетентен в роли исполнителя или руководителя среднего звена. Тут он на своем месте, постоянно радует начальство высокими результатами. Наградой выдающемуся работнику становится позиция топ-менеджера, где его некомпетентность и проявляется, мешая жить как ему самому, так и всем остальным в компании. Справедливости ради нужно сказать, что эта ситуация не фатальна. Если новоиспеченный менеджер принялся осваивать новую для себя роль, активно учится, читает нужную литературу, просит советов, – он рано или поздно станет достаточно компетентным для своего нового статуса, и… ему станет скучно. Тут он получит новое назначение и так далее.

Очевидно, статуса недостаточно, чтобы обеспечивать руководителю прочную власть. Есть немало случаев, когда человек, утрачивая компетентность, утрачивает и часть своей власти, даже если он сохраняет при этом свой статус. Вот конфликт, с которым часто сталкивались российские предприятия лет десять-пятнадцать назад.

Главному бухгалтеру завода не удается вписаться в новые экономические условия: она никак не может освоить компьютеры и программу «1С». Молоденькие девочки, закончившие трехмесячные бухгалтерские курсы, научились работать на компьютерах и не испытывают с этим проблем. А она по-прежнему считает на калькуляторе, выписывает цифры в столбик карандашиком. Может быть, она гениальный бухгалтер. Она прошла огонь, воду и медные трубы, на нее охотился ОБХСС (и не поймал). Но теперь подчиненные чуть ли не в открытую насмехаются над ней. Они скрывают от нее информацию, саботируют ее распоряжения. А все дело в том, что уровень компетентности руководителя оказался для них под вопросом.

Один из самых опасных мифов о лидерстве, настойчиво воспроизводимый родителями из поколения в поколение, звучит так: достаточно быть компетентным человеком, получить хорошее, современное, «правильное» образование, попасть в хорошее место на хорошую должность – и тебя ждет успех. На самом деле и статус, и компетентность могут оказаться слишком шаткими основами власти и успеха. Это факторы переменчивые. Они оставляют власть лидера в руках других людей, которые могут его разжаловать. Они оставляют его влияние во власти внешних обстоятельств, которые могут оказаться сильнее его знаний и навыков.

Но есть и третье основание власти, которое в сочетании с достаточным формальным статусом и достаточной компетентностью делает эту власть

непоколебимой. Оно позволяет лидеру сохранить свои позиции, даже когда его статус оказывается под ударом, а компетентность – под сомнением. Этот третий ингредиент – то явление, которое и является предметом нашей книги, – харизма.

Что такое харизма

Статус и компетентность – это проявления и признаки, которые мы можем без особого труда определить, измерить, проверить. Харизма – более эфемерная, с трудом поддающаяся описанию и объяснению, не всегда уловимая сторона лидерства. Однако именно благодаря ей зачастую лидеров и называют лидерами. Что это за явление? Не мистика ли это? Не выдумка ли?

Слово «харизма» можно перевести с греческого как «дар», «милость». В Античности слово это обычно употреблялось в значении «дар богов». Хариты в древнегреческой мифологии – три младшие богини, воплощения веселого, радостного начала жизни, олицетворение изящества. Христианская традиция подхватила эту концепцию: харизма как благодать, посланная Богом, сошествие Святого Духа.

То, что в русских переводах Библии называли «дарами», в греческих именовалось «харизмой». Харизма – дар, полученный человеком для выполнения своего жизненного предназначения, усиливающий его лидерские качества, помогающий полнее реализовать свои возможности и поставить их на службу высшей цели.

Харизматический характер носили, например, духовные дары, которые упоминает в Первом послании к коринфянам апостол Павел. Это дары Святого Духа, излитые им на апостолов, чтобы те могли нести в мир благую весть, увлекать людей идеями своей веры и вести их за собой. Харизматики – люди, которые, как предполагалось, испытали соприкосновение с божественной благодатью, – были главными фигурами в отправлении христианского культа в раннюю эпоху. Среди даров Святого Духа в разных христианских текстах называются мудрость, умение различать духов, дар языков, дар прорицания, творение чудес и исцеление больных. Есть религиозные люди, которые считают,

что Святой Дух и сегодня готов поделиться харизмой с верующими при духовном общении. Скажем, во время молитвы.

Со временем термин «харизма» вышел за пределы религиозной традиции. Люди стали считать харизматичными – одаренными свыше ради выполнения особой миссии, для общего блага – не только служителей церкви, но и полководцев, руководителей государств, лидеров политических партий и прочих общественных деятелей. Харизмой в этом смысле обладали Иисус Христос и Будда, Чингисхан и Гитлер.

А сегодня харизматиками называют и предпринимателей, и отцов семейств, и талантливых, пользующихся влиянием художников и артистов. Этот актер – настоящий гений, думают люди. На него снизошло особое вдохновение, милость то ли Бога, то ли природы! При этом все мы помним афоризм Эдисона: гений – это 1 процент вдохновения и 99 процентов усердного труда. В харизме видят синоним успеха. Предпринимателя, успешно строящего бренд за брендом и выгодно продающего компанию за компанией, считают избранным, «бизнесменом от Бога». Только узкому кругу доверенных лиц известно о множестве провальных проектов, к которым этот бизнесмен тоже приложил руку.

Харизмой порой называют не всегда объяснимую способность руководителя вызывать любовь к себе. Лидеры, которых любят, по-настоящему влиятельны. Но любовь, привязанность, симпатия, обожание, как мы увидим дальше, – лишь отдельные проявления феномена харизмы. А может быть, харизма – это проявление душевной болезни, обрекающее человека на жажду власти? Эта версия стоит дополнительного исследования, и мы поговорим о ней в главе, посвященной миссии харизматического лидера.

Классическое определение харизмы дал Макс Вебер: «Харизмой следует называть качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому эта личность оценивается как одаренная сверхъестественными, сверхчеловеческими или, по меньшей мере, специфически особыми силами и свойствами, недоступными другим людям. Она рассматривается как посланная Богом или как образец». Господство харизматического лидера требует, чтобы тот предъявлял миру доказательства своей избранности: «незаурядные проявления святости или геройской силы, или образцовость личности и созданный этими проявлениями порядок».

Харизма, считал Вебер, – это один из способов придать власти легитимность. Глядите, этот лидер – избранный. Не тратьте время на обсуждение его кандидатуры и того, достоин ли он своего поста. Его уже выбрали для вас и за вас, так что вперед, за дело! Затем харизма превращается в любимое социологами «самосбывающееся пророчество»: когда лидера признают как харизматика, его харизма за счет обратной связи с народом усиливается, власть над людьми прирастает – и так далее, и так далее.

Верно ли уловил Вебер суть харизмы? Психологам его определение понравилось. Они и сегодня считают харизмой некоторый набор личностных качеств, черт характера. Такое понимание часто встречается в западной литературе по менеджменту: харизматический лидер – это яркая, сильная личность. Харизматические руководители производят на других незаурядное впечатление, такое, что могут пользоваться им в своих целях – вызывать к себе особое доверие и привязанность, оказывать мощное влияние на людей.

Есть свое понимание харизмы и у имиджмейкеров. И в нем об особых качествах личности – ни звука. Харизма – плод воображения. При достойном бюджете они превратят в харизматического лидера кого угодно. Убедите публику в одаренности и силе клиента, и он поведет ее за собой, выиграет выборы, сделает продукт бестселлером. Политические технологии по выращиванию харизматиков для имиджмейкеров – обычное дело.

«Имидж только отчасти определяет харизматичность», – возразят специалисты по коммуникации, актерскому и ораторскому мастерству. Харизма – это умение влиять на людей в процессе общения с ними. Это коммуникативные навыки и модели, которые можно явно или неявно использовать, чтобы подчинить себе других, побудить их к определенным мыслям и поступкам.

«Харизма – это дар свыше», – объяснит нам приверженец какого-нибудь культа, мистик-традиционалист или ясновидец. Харизма дается не просто так, а чтобы выполнить важное предназначение, миссию. Она не во власти человека.

Кто же из них прав? Да все они неправы и правы в равной степени. Ученые и мыслители, пытающиеся дать харизматическому лидерству свое определение, зачастую напоминают слепцов из суфийской притчи, которые, потрогав слона, высказали свои версии о том, что им встретилось на дороге. Потрогавший хвост утверждал, что слон подобен змее. Прикоснувшийся к ноге – что перед ними колонна храма. Коснувшийся уха сказал, что слон подобен пальмовому листу.

Кто был прав? И все, и никто.

Люди, жаждущие стать харизматиками и думающие, будто нашли секрет харизмы – будь то погружение в ритуалы и религиозные практики ради обретения божественного дара или же придумывание яркого имиджа, – обманывают себя. Политику, которому консультанты нарисовали эффектный имидж в прессе, но который не умеет общаться с избирателями, не позавидуешь. За религиозным лидером, упирающим на свою избранность и дар пророчеств, но представляющим собой жалкую примитивную личность, пойдут только еще более жалкие и примитивные люди.

Иначе говоря, на практике

харизма – это и имидж, и свойства личности, и модель коммуникации, и элемент мистики, загадки, мифа. И главное не в том, из чего она состоит, а для чего она нужна. Ответ обманчиво простой: предназначение харизмы, ее функция – это влияние на людей.

Но вот каким образом харизма становится инструментом влияния – большая и интригующая история, которой и посвящена эта книга.

И прежде всего – если вернуться к идее о трех основаниях власти, – харизма обеспечивает устойчивость власти лидера. Руководитель может утратить свой статус. Его компетентность может подвергнуться сомнению. Но если он сохранил свое харизматическое влияние, то сохраняет и свою власть, свой авторитет. Военачальник принимает ряд неправильных решений. Они приводят к гибели многих людей, к потере позиций в войне. Но этот полководец – не просто штабной офицер, а лидер, обладающий харизмой. И солдаты предпочитают не замечать его ошибок: все нормально, этого следовало ожидать, такова война, мы все знали, что идем на смерть. Либо, что еще интереснее, этим чудовищным ошибкам придают статус тайной стратегии, непостижимой для человека непосвященного. Очевидно, полководец что-то задумал. Очевидно, он смотрит дальше, чем мы. Для него эти потери – необходимые жертвы.

Большой вопрос, на который многие историки не дают однозначного ответа: в войне 1812 года Кутузов вел за собой Наполеона лишь потому, что был вынужден отступать, или действительно задумал столь хитроумный маневр? Я бы не стал исключать и того, что такой стратегии не было, что ее воссоздали и приписали Кутузову позднее. Ведь отступление за пределы Москвы фактически означало, что армия сдает страну. Символически противник уже победил, он может праздновать.

Среди французов немало таких, кто всерьез считает, что в той войне Франция победила, раз взяла Москву. Мы считаем, что победила русская армия, которая выдавила наполеоновские войска за пределы страны. И не стоит исключать, что именно удивительная харизма Кутузова позволила это символическое поражение представить как ловкий и дальновидный ход. Харизма позволяет оставаться в глазах людей компетентным лидером.

А вот обратный случай. Ситуация в бизнесе усложнилась. В отрасли – экономический кризис. Глава компании – хороший, компетентный руководитель, но лишенный харизмы, – справиться с этим кризисом не может. Люди разбегаются. Они в панике. Они в растерянности. Они чувствуют угрозу, опасность. И сам руководитель не знает, что делать. Власть его под угрозой, а возможно, дни ее и вовсе сочтены. Лидер, наделенный харизмой, в этой ситуации смог бы сохранить свою власть, а то и укрепить свои позиции. За счет чего? Прежде всего за счет той уверенности и безопасности, которые его харизматическое влияние транслирует людям. Харизматический лидер дает чувство безопасности, и об этом мы поговорим чуть позднее.

А сейчас дадим рабочее определение харизмы:

это способность убеждать людей, увлекать их 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, единственно достойный роли лидера.

Именно поэтому харизма – ключевой элемент в конструкции власти и лидерства как в политике, так и в бизнесе. И сейчас мы поговорим о том, как этот тип влияния отличается от всех остальных.

Харизматики, звезды и герои

Харизматическое лидерство легко спутать с тем влиянием, которым пользуются звезды за счет своего успеха и популярности. Фредди Меркьюри, принцесса Диана, Мадонна или Брэд Питт – знаменитости, перед которыми преклонялись или преклоняются миллионы. Но можно ли представить людей, идущих за ними на смерть? Мэрилин Монро, как и другие звезды, выезжала на поля сражений и выступала перед солдатами. Ничего удивительного: нужно же развлечь солдат. Им нужна живая картинка того счастья, которое их ждет после победного конца. Но под пули за Мэрилин не пошел бы никто из тех бойцов, что слушали ее песни на военной базе.

Вы подумали, что популярность или талант могут разрушить харизму или помешать ее возникновению? Нет, все сложнее. Популярность вовсе не противоречит харизматическому влиянию; лидеры-харизматики, как правило, популярны у своих подчиненных. Дело в том, как сама личность относится к этой популярности. Модель успеха звезды – понравиться как можно большему числу людей, завоевать любовь масс. Популярность – это цель.

Харизматика массовые симпатии мало беспокоят. Он нацелен на то, чтобы решить стоящую перед ним масштабную задачу, а для этого необходимо привлечь нужное ему число людей. Сторонников харизматического лидера притягивают не его талант или внешность, а масштабность задач и сила его личности. Более того, харизматик почти наверняка многим людям не нравится. Он понимает это и признаёт. Он может не нравиться, но он влиятелен. А поп-звезда может нравиться массе, но влияния и власти не иметь.

Когда популярность и харизматичность соединяются в одной фигуре, эта фигура приобретает огромный потенциал влияния. Таким харизматическим потенциалом обладал, например, боксер Мохаммед Али. Ведь он был не просто звездой бокса, популярным спортсменом, даже не просто чемпионом мира – а символом для всех чернокожих американцев, гордостью нации. Али изменил отношение к черным людям в Америке, да и во всем мире. Его фразы повторяли миллионы людей, его победы вдохновляли других.

И если бы не неудачи, постигшие его в конце спортивной карьеры, если бы не болезнь Паркинсона, поразившая Али, он мог бы естественным образом превратиться в уважаемого, влиятельного человека, в настоящего лидера. У него было немало шансов стать действительно народным политиком. Даже, возможно, избираться в президенты. Весь образ Али, сложившийся в сознании публики, подталкивал к этому: необычайные физические способности и навыки, жизнь как борьба и в прямом, и в переносном смысле, имя, взятое из другой культуры, масштабная миссия, умение говорить с толпой и заводить ее (об этих составляющих харизматического мифа мы еще поговорим в следующих главах).

Но сравните Али с другой звездой – Элвисом Пресли. Колоссальная популярность, узнаваемая внешность – но ни осмысленной миссии, ни конфликта со средой, ни способности бороться и вести людей за собой. Кто пошел бы за Элвисом в бой или в опасную зону, кто безропотно согласился бы испытать дискомфорт в подчинении у такого руководителя? Элвис Пресли не был лидером или не смог им стать. И в этом, возможно, состояла его личная трагедия.

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/radislav-gandapas/harizma-lidera-kupit

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити