

Т. А. Филь

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ ХАРИЗМАТИЧЕСКОЙ ЛИЧНОСТИ

В данной статье представлен теоретический анализ категории «харизматическая личность». Рассмотрены имеющиеся в литературе данные о представлениях западных ученых относительно харизматических качеств, предложена теоретическая структура харизматической личности, основанная на представлении отечественных психологов о структуре личности и психологической типологии К. Г. Юнга, а также рассмотрены особенности структурных компонентов харизматической личности.

Ключевые слова: харизма, харизматическая личность, харизматические качества, структура личности.

Психология харизматической личности – одна из наиболее сложных и малоразработанных областей современной науки. Феномен харизмы больше рассматривается как социальный феномен в рамках социологии. В последнее десятилетие в психологии наблюдается возрастающий интерес ученых к данному феномену. В научный оборот понятие «харизма» ввел Макс Вебер. Он первым дал системный анализ харизматического господства. Большинство подходов, разработанных в дальнейшем в социологии в той или иной степени, строятся по принципу модификации, развития или критики веберовской трактовки категории «харизма». Западные психологи рассматривают харизму как врожденное или приобретенное качество, акцентируя свои исследования на поиске ответов на вопросы: кто такой харизматический лидер, насколько он необходим в современном обществе (Дж. П. Канджеми, К. Дж. Ковальски [1, 2], Ч. Майджер [1]), какими качествами обладает носитель харизмы (Н. Энкельманн [3], Б. Басс [4, 5], Дж. Конгер, Р. Канунго [6, 7]). Тем не менее данные исследования характерны только для западной психологии. В отечественной психологии вопросы исследования харизмы, а тем более харизматической личности (факторов становления, структуры харизматической личности) остаются открытыми. Также не разработана методика, позволяющая определить личность как харизматичную или нехаризматичную. Определение феномена харизмы можно встретить в популярной психологической энциклопедии [8], а определение харизматической личности в психологических словарях отсутствует.

Целью данной статьи является попытка теоретического осмысления, анализа имеющихся в литературе данных, касающихся структуры харизматической личности. М. Вебер дает следующее определение понятию харизма: «Применяется к определенному качеству личности индивида, благодаря которому он отличается от обычных людей и воспринимается как обладатель сверхъестественных, сверхчеловеческих или исключительных способностей... Эти качества не свойственны обычному человеку, они приписываются божественному

происхождению или воспринимаются как образцовые, в связи с чем индивид считается вождем» [9, р. 241]. Согласно данному определению, харизма – это качество, благодаря которому человек, ею обладающий, оценивается как одаренный сверхъестественными, сверхчеловеческими свойствами. Оценка этих свойств может проводиться только на основании внешних впечатлений. Таким образом, с точки зрения автора, главное – это умение произвести впечатление обладания такого рода свойствами и такую личность будут называть харизматической. С нашей точки зрения, харизма – это некое мистическое, врожденное качество личности, а определенный набор личностных качеств.

Так, западные психологи (Б. Басс, Дж. Конгер, Р. Канунго), работающие в рамках теории трансформационного лидерства, полагают, что харизма является вполне измеряемым качеством личности. В результате проведенных исследований по проблематике харизматического лидерства был выделен определенный набор свойств, измеряя которые, можно определить степень харизматичности личности. Разработанный инструментарий, как полагают представители данного подхода, в равной степени применим ко всем организациям (политические партии, военные и религиозные структуры, а также любые общественные организации).

Бернардом Бассом был разработан «Многофакторный опросник по лидерству», в котором одним из измерений является харизма. В качестве основных элементов измерения харизмы Б. Басс выделил: создание проекта или образа будущего (цель, программа деятельности, результаты и ожидания, вокруг которых происходит объединение членов группы); чувство призванности; заразительная гордость (*infectious pride*) нами понимается как чувство собственного достоинства (сознание личной силы, обучение подобным способностям других и развитие у них талантов); доверие и уважение со стороны подчиненных (достигаются благодаря последовательности, ответственности, надежности и настойчивости руководителя) [4].

Дж. Конгер и Р. Канунго разработали шкалу харизматического лидерства («Conger & Kanungo Scales of charismatic leadership»). Шкала Конгера–Канунго построена на шести поведенческих измерениях харизматического лидерства: 1) чувствительность к окружающей обстановке; 2) чувствительность к потребностям членов организации; 3) критика status quo; 4) проект (образ будущего) и его формулировка; 5) личные риски; 6) поведение, идущее вразрез с традицией [7].

Описанием, выявлением харизматических качеств личности занимаются не только ученые-психологи, но и психологи-практики. Н. Б. Энкельманн выделяет следующие харизматические качества: личная магнетически притягательная сила; воодушевление, испытываемое от выполняемой жизненной задачи; отождествление себя с выполняемой работой; уверенность в своих силах; умение сосредотачивать свое внимание на самом главном; коммуникабельность и умение устанавливать долговременные и прочные межличностные отношения; умение мотивировать себя и других; способность находить к людям правильный подход; умение ставить перед собой и другими четкие цели; обаяние; активность и энергичность; умение принимать решения; умение служить образцом для подражания; положительное восприятие жизни [3].

Таким образом, мы заключаем, что харизматическая личность – это сложное многомерное образование, поэтому не существует и не может существовать единственно верного описания ее структуры.

Выбор структуры определяется целями исследователя, возможностями и его индивидуальными склонностями, а также особенностями объекта психологического изучения. При этом единого алгоритма построения структуры харизматической личности не существует.

Под личностью в психологии понимается человек как субъект социальных отношений, носитель социально значимых качеств. Сущностной характеристикой личности в контексте общей психологии является социальная значимость входящих в ее структуру качеств.

Изучению данного феномена посвящали свои исследования А. Ф. Лазурский, Б. Г. Ананьев, А. Г. Ковалев, В. М. Мясичев, К. К. Платонов, Л. Н. Собчик, Р. Кеттелл, С. Хатуэй, И. Маккинли, К. Г. Юнг и др. В своей работе мы будем использовать эклектическую модель структуры личности, которая успешно используется при исследовании структуры личности политических лидеров и составлении их психологических портретов. В основу данной модели легла концепция личности политического деятеля, предложенная Е. В. Егоровой-Гантман [10]. Эта концепция была разработана для целостного многомерного понимания психологи-

ческих механизмов поведения политических лидеров, их мотивов и установок, социально-психологических качеств личности. «Внешний уровень» политико-психологического профиля отражен в образах, существующих в сознании окружающих людей. Эти образы не всегда соответствуют реальным аспектам, составляющим «личность как таковую», т.е. целостную систему существующих в действительности индивидуально-психологических характеристик изучаемой личности. «Внутренний уровень» политико-психологического профиля содержит три основных компонента: когнитивный, аффективный и поведенческий. Данное представление о структуре личности широко распространено в политической психологии. Например, Д. Уинтер [11] выделяет в структуре личности политического лидера четыре компонента: когнитивный, мотивационный, черты (traits) и социальный контекст.

Итак, в структуре харизматической личности можно выделить четыре основных компонента: когнитивный, или познавательный, аффективный, или эмоциональный, поведенческий и мотивационный. Когнитивный компонент включает основные убеждения личности, представления о той деятельности, которую осуществляет она сама и окружение, представление о человеческой природе. В когнитивный компонент могут быть включены знания, умения и навыки личности. Аффективный компонент связан с эмоциями, чувствами и представляет собой длительные ориентации личности, связанные с отношением к жизни вообще, делу, к себе и окружению в частности. Поведенческий компонент включает в себя конкретные действия, осознание, контроль и саморегуляцию собственных действий. Мотивационный компонент представлен направленностью личности, обоснованием выбора того или иного действия, выделением факторов, обуславливающих этот выбор, умением выстраивать четкие цели.

Если соотнести выделенные компоненты личности и качества харизматической личности, выделяемые зарубежными психологами, можно увидеть (см. табл.), что аффективный компонент харизматической личности является самым выраженным: воодушевление, испытываемое от выполняемой жизненной задачи, отождествление себя с выполняемой работой, положительное восприятие жизни, чувство призванности (под которым мы понимаем самоощущение харизмы и чувство собственного достоинства), способность чувствовать окружающую среду и потребности членов организации. Все эти качества харизматической личности помогают ей создать такую среду в коллективе (обществе), когда у работников возникает чувство, что они способны удовлетворять свои потребности.

Структурные компоненты харизматической личности

Когнитивный	Аффективный	Поведенческий	Мотивационный
Умение сосредотачивать внимание на самом главном; создание проекта (образа будущего)	Воодушевление, испытываемое от выполняемой жизненной задачи; идентификация себя с выполняемой работой; положительное восприятие жизни; самоощущение харизмы; способность чувствовать окружающую обстановку и потребности членов организации, способность находить к людям правильный подход	Активность; энергичность; критика status quo; личные риски; поведение, идущее в разрез с социальными стереотипами; умение принимать решения	Умение мотивировать себя и других; умение ставить четкие цели перед собой и другими и добиваться их

В поведенческом компоненте особо стоит отметить такие качества, как способность и готовность к высоким личным рискам ради блага организации (общества); критика status quo; поведение, идущее в разрез с социальными стереотипами, т.е. совершение поступков, воспринимаемых как героические или экстраординарные. При этом харизматическая личность способна изменять ценности, мотивацию, интересы членов организации таким образом, что реализация частных интересов каждого соотносится с достижением целей общества.

Мотивационный компонент представлен умениями харизматической личности ставить четкие цели перед собой и другими и добиваться их, мотивировать себя и других, т.е. способность личности сформулировать и задать цель таким образом, чтобы она была привлекательной для членов организации.

Когнитивный компонент является наименее представленным в структуре харизматической личности и включает в себя умение сосредотачивать внимание на самом главном и умение создавать проект будущего (образ будущего), т.е. способность харизматической личности формулировать разумный способ решения проблемы, представлять членам организации привлекательную картину возможных результатов их усилий.

Для наиболее полного описания модели структуры харизматической личности используем психологическую типологию К. Г. Юнга. Выбор типологии Юнга обусловлен тем, что это, прежде всего, структурный подход. С точки зрения данной типологии, каждый человек имеет не только индивидуальные черты, но и черты, свойственные одному из психологических типов. Этот тип показывает относительно сильные и относительно слабые места в функционировании психики и тот стиль деятельности, который предпочтительнее для конкретного человека, при этом психологический тип является структурой, каркасом личности. Харизматическую личность также можно описать в терминах одного из юнговских психологических типов. По мнению Д. Я. Райгородского, «юнговская типология помогает нам понять, сколь различным образом люди

воспринимают мир, сколь разными критериями они пользуются в действиях и суждениях» [12].

Юнг утверждал, что каждый человек изначально ориентирован на восприятие либо внешних сторон жизни (внимание преимущественно направлено на объекты внешнего мира), либо внутренних (внимание преимущественно направлено на субъект). Такие способы осознания мира, себя и своей связи с миром он назвал установками человеческой психики. Юнг определил их как экстраверсию и интроверсию. Далее Юнг ввел понятие психологических функций. Функции – это способности человека с особым умением разбираться в определенных аспектах мира. Одни люди лучше оперируют с логической информацией (рассуждения, умозаключения, доказательства), а другие – с эмоциональной (отношения людей, их чувства). Одни обладают более развитой интуицией (предчувствие, восприятие в целом, инстинктивное схватывание информации), другие – более развитыми ощущениями (восприятие внешних и внутренних раздражителей). Юнг выделил на этом основании четыре базовые функции: мышление, чувство, интуицию, ощущение.

Мышление есть та психологическая функция, которая приводит данные содержания представлений в понятийную связь. Мышление основывается на интеллектуальном понимании фактов и, в частности, на их концептуальной взаимосвязи. Оно является рациональным, систематическим процессом, который ищет понимания реальности через анализ и логический вывод [13].

Чувство есть функция, придающая содержанию известную ценность в смысле принятия или отвержения его. Чувство является воздействующей, сентиментальной функцией. Она вовлекает составление мнения о фактах или имеет целью составление мнения (суждения) о них на основе их подобия или специфичности [13]. Поэтому переживания оцениваются в терминах хороших и плохих, приятных и неприятных, приемлемых или неприемлемых.

Интуиция есть та психологическая функция, которая передает субъекту восприятие бессознательным путем. Интуитивное восприятие игнорирует

детали и фокусируется вместо этого на общем контексте и атмосфере. Она воспринимает (без ясного доказательства или обоснования) направление, в котором движется дело, тонкие внутренние взаимоотношения и вовлеченные неявно процессы или скрытые возможности ситуации [13]. Интуиция – это своего рода инстинктивное схватывание, достоверность интуиции покоится на определенных психических данных, осуществление и наличность которых остались, однако, неосознанными.

Ощущение – та психологическая функция, которая воспринимает физическое раздражение. Ощущение базируется на прямом опыте восприятия конкретных фактов. Оно воспринимает объект таким, как он есть – реалистично и конкретно. Ощущение не в состоянии рассмотреть контекст, причастность, значимость или альтернативные интерпретации, но вместо этого пытается представить фактически и в деталях информацию, которая имеет отношение к ощущению [13].

Наличие у каждого человека всех четырех психологических функций дает ему целостное и уравновешенное восприятие мира. Однако эти функции развиваются не в одинаковой степени. Обычно одна функция доминирует, давая человеку реальные средства для достижения социального успеха. Другие функции неизбежно отстают от нее, что ни в коем случае не является патологией, а их «отсталость» проявляется лишь в сравнении с доминирующей. По доминирующей функции Юнг определял типы: мыслительный, чувствующий, интуитивный, ощущающий. Доминирующая функция подавляет проявления остальных функций, но не в равной степени.

Таким образом, мы можем предположить, что поскольку наиболее выраженным компонентом

структуры харизматической личности является аффективный, то мы можем отнести харизматическую личность к чувствующему или интуитивному типу. Для харизматической личности характерно предпочтение опираться в сборе информации на процесс предвосхищения, не опираясь на факты, и принимать решения с опорой на личные и общепринятые ценности, не опираясь на логику. Харизматическая личность выстраивает отношения с окружающими не договорные, а, прежде всего, эмоциональные, вызывая у них позитивные чувства. В конечном счете все это работает во благо системы (организации, общества), поскольку в такой ситуации члены группы готовы и рады затрачивать дополнительную энергию в интересах организации.

Итак, структура харизматической личности представлена следующими компонентами: аффективный, мотивационный, поведенческий и когнитивный. Наименее выраженным компонентом является когнитивный, на первый план выступает аффективный – это позволяет сделать предположение о том, что харизматическая личность относится к чувствующему или интуитивному типу (согласно типологии К. Г. Юнга). Для экспериментального подтверждения разработанной нами теоретической структуры харизматической личности проводится эмпирическое исследование.

Резюмируя вышеизложенное, мы заключаем, что разработанная нами теоретико-эмпирическая модель структуры харизматической личности позволит создать ее более полный психологический портрет, акцент на который поможет более эффективно развивать харизматические качества, способствующие достижению личностью успеха.

Список литературы

1. Канджеми Дж. П. и др. Психология современного лидерства: Американские исследования. М.: Когито-Центр, 2007.
2. Cangemi J., Kowalski C., Kahn K. Leadership behavior. New York: University Press of America, 1998.
3. Энкельманн Б. Харизма. Личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни / Пер. с нем. М.: ЗАО «Интерэксперт», 2005.
4. Bass B. M. Bass and Stogdill's handbook of leadership: theory, research, and managerial applications / 3rd ed. N.Y., L., etc: The Free Press, 1990.
5. Bass B. M. Transformational leadership: Industrial, military and educational impact. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc., 1997.
6. Conger J. A., Kanungo R. N. Charismatic leadership. San Francisco: Jossey Bass-Publisher, 1988.
7. Conger J. et al. Measuring charisma: dimensionality and validity of the Conger-Kanungo scale of charismatic leadership // Canadian journal of administrative sciences. 1997. Vol. 14. № 3. P. 290–302.
8. Степанов С. Популярная психологическая энциклопедия. М.: ЭКСМО, 2005.
9. Weber M. Economy and society / Ed. by G. Roth and C. Wittich. Berkeley etc.: univ. of California Press, 1978. Vol. 1–2.
10. Егорова-Гантман Е. В. Игры в солдатики. Политическая психология президентов. М.: Группа компаний «Николо М», 2003.
11. Winter D. G. Leader appeal, leader performance, and the motive profiles of leaders and followers: A study of American presidents and elections // Journal of Personality and Social Psychology. N.Y., 1987, Vol. 52. P. 196–202.
12. Теории личности в западноевропейской и американской психологии. Хрестоматия по психологии личности / Под ред. Д. Я. Райгородского. Самара: «Бахрах», 1996.
13. Daniels M. Psychological Type // <http://www.mdani.demon.co.uk/wword/types.htm>

Филь Т. А., преподаватель.

Новосибирский гуманитарный институт.

Ул. Советская, 23, г. Новосибирск, Новосибирская область, Россия, 630099.

E-mail: lampion@mail.ru

Поступила в редакцию 17.02.2009

T. A. Fil

THEORETIC RESEARCH OF STRUCTURAL CONSTITUENTS OF A CHARISMATIC PERSONALITY

The paper presents theoretical analysis of the “charismatic personality” concept, depicts the views shared by scholars concerning charismatic personality characteristics, as publicized in specialized literature. It offers a theoretical structure of charismatic personality based upon Russian psychologists’ approach towards the structure of personality, and K. Jung’s psychological typology, and examines a charismatic personality’s structural constituents.

Key words: *charisma, charismatic personality, charismatic properties, personality structure.*

Novosibirsk Humanitarian Institute.

Ul. Sovetskaya, 23, Novosibirsk, Novosibirsk oblast, Russia, 630099.

E-mail: lampion@mail.ru