МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ

ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ТЕХНОЛОГИИ ПИЩЕВЫХ ПРОИЗВОДСТВ

КАФЕДРА ПОЛИТОЛОГИИ

**СЕМЕСТРОВАЯ РАБОТА**

по дисциплине «Политология»

на тему: «Харизматичность личности и её роль в политике»

 Выполнил:

 студент группы ПП-447

 Селезнёв В. М.

 Проверил:

Преподаватель

 Марчуков А.Н.

Волгоград 2010

**Содержание**

Введение

1. Обаяние и харизма личности
2. Основные теории лидерства
3. Функции и типы политического лидера

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Создание собственного имиджа, изучение всех проблем, связанных с ним – это очень актуальная задача в современном мире. Причем актуальна она как для политиков, знаменитостей, так и для простых руководителей среднего звена. Изучением имиджелогии общество стало интересоваться сравнительно недавно, так что это молодая и динамично развивающаяся наука.

В последнее время в лексиконе отечественной психологии стали активно внедряться разнообразные иноязычные термины: креативность, менеджмент, тренинг, маркетинг, имидж и другие. Но важно знать и понимать, что это не просто новые слова, а понятия, концепции. И их необходимо уметь соотносить со сложившимся строем восприятием понятий нашей, российской психологии.

В современные дни важность и значимость психологических исследований имиджа объясняется сущностными противоречиями между двумя процессами: быстро развивающейся общественной практикой функционирования имиджей в разных сферах социальной жизни общества и необходимостью теоретического осмысления этой практики.

Политическая имиджеология как наука тесно связана с политической психологией.

Политическая психология также выделилась как наука относительно недавно, но сейчас становится все более и более востребованной. «На долю политического психолога выпадают следующие задачи: а) работа с имиджем клиента и разработка элементов его стратегии в проведении определенной политической линии; б) работа с личность клиента; в) непосредственная работа в избирательных кампаниях».

Работа над политическим имиджем человека, руководителя – важная задача имиджмейкеров и политических психологов.

В последние годы в России понятие имиджа прочно вошло в оборот в СМИ (журналов, газет, телевидении, различной рекламе), проникло в бытовую речь общества. Обычно люди воспринимают имидж как некую ценность, он ассоциируется у общественности с успешностью в той или иной деятельности, неважной, коллективной либо индивидуальной. Понимание ценности хорошего имиджа общественностью вызывает развитие профессий, занимающихся имиджем. В ответ на это все стремительнее развивается имиджмейкинг - профессиональная деятельность по созданию и преобразованию имиджа.

1. **Обаяние и харизма личности**

Имидж каждого человека должен быть индивидуален, каждый должен быть личностью, непохожей на другие.

Индивидуальный человек – это конкретный человек со своеобразными физическими, физиологическими, психологическими и социальными свойствами.

«Личность – это человек, включенный в систему общественных отношений, который формируется в общении, совместной деятельности и при этом приобретает социальные качества для самостоятельной деятельности».

Каждая личность, каждый индивидуум к той или иной степени обладает активность. Об активности можно судить по тому, с какой энергией, настойчивостью человек сам воздействует на окружающую среду и преодолевает при этом внешние и внутренние препятствия на пути достижения поставленных целей. Это свойство помогает сделать профессиональную карьеру и добиться успеха.

Также любой человек обладает в определенной степени таким качеством, как обаяние. Данное понятие мы и рассмотрим более подробно.

Обаяние - понятие очень многогранное. Существуют различные виды обаяния, например, обаяние молодости. Об этом обаянии сам юноша либо девушка даже не знают и не подразумевают. Живость движений, эта прекрасная непосредственность поведения и реакций, блеск глаз, наивность и порой горячность суждений - вот и все необходимое для того, чтобы другие, окружающие люди воспринимали юношу или девушку как обаятельное существо. И этому обаятельному существу простительны иногда даже дерзкие речи, а также и необдуманные, невзвешенные действия и поступки. Есть обаяние эффектной внешности. Также можно сказать о существовании обаяния юмора и обаяния серьезности. Можно упомянуть об обаянии интеллигенции, об обаянии неудержимой силы, и так далее. Продолжать этот список можно еще очень долго.

К сожалению, не каждому человеку дано быть обаятельным. Например, встретить обаятельного рассказчика - это большая редкость. Существует такой термин как «фасцинация» - «завораживание». Среди способов этой фасцинации ученые выделяют следующее:

- Особый взгляд. Он должен быть прямым, искренним. Можно сказать - лучистым. Следует учесть и то, что если взгляд имеет твердым оттенок, то он обязательно должен быть теплым.

- Особый голос. Очень важно, чтобы голос был одновременно богатый в тембровом отношении и гибкий по своим модуляциям.

- Особенный ритм речи. Говорят, что он должен быть подобен хорошему музыкальному ритму. Это значит, что он то завораживает, то возбуждает, то успокаивает, то вновь волнует. Ни в коем случае нельзя допускать, чтобы он был наскучивающий.

- Весьма и весьма важно правильно преподнести смысл и тему рассказа. Этим можно с самого начала завоевать внимание всех слушающих.

Если человек является умным, то он сможет стать обаятельным рассказчиком в не зависимости от своей внешности. Даже качество дикции тут ни при чем. Если человеку с непривлекательной внешностью доступен весь спектр фасцинаций, то это действительно дар быть обаятельным рассказчиком.

Практически каждый человек при желании может быть обаятельным собеседником. Для того, чтобы им стать, в принципе, нужно только лишь умение слушать человека. Слушает хорошо тот человек, который понимает своего собеседника. Мы, к сожалению, не всегда умеем понять другого. Но, не смотря на это, всегда нужно стараться настроить себя так, чтобы хотеть этого. Если человек может слушать не только своего начальника или какое-либо другое авторитетное лицо, но и своего подчиненного, напроказившего ребенка, то это большая заслуга этого человека. Значит, о таком человеке можно сказать, что он обаятельный собеседник. Справедливое, терпеливое и доброжелательное отношение к своему собеседнику и является тем самым основным «секретом» обаяния.

У обаяния, как и у всего остального, есть правила. Обаятельный от природы человек придерживается их на уровне интуиции, ему не нужно запоминать их, все происходит несознательно. Но если человек не является от природы обаятельным собеседником, то ему можно сознательно научиться этому.

Обаяние помогает человеку в его общении с другими людьми. Секрет удачного общения раскрывается именно в обаянии. Более обаятельные люди удачливее в контактах, они легче привлекают к себе симпатии и уважение собеседников. Обаятельность, симпатия, вызов к себе доверия являются наиболее определяющими факторами отношения окружающих к человеку.

1. **Основные теории лидерства**

В современной политологии существует несколько теорий лидерства.

**Теория черт.** Суть ее в объяснении феномена лидерства выдающимися:

Качествами личности. Среди черт, присущих лидеру обычно называют острый ум, способность привлекать к себе внимание, такт, чувство юмора,

Незаурядные организаторские способности, умение нравиться людям

Готовность брать на себя ответственность, компетентность и многое другое, включая фотогеничность и внешнюю привлекательность.

**Ситуационная теория.** Лидерство рассматривается как функция ситуации. Именно сложившееся конкретные обстоятельства определяют отбор лидера, а также его поведение и принимаемые им решения. Сущность лидера заключается не в индивиде, а в той роли, в которой нуждается определенная группа.

**Теория определяющей роли последователей, (конституентов).** Лидер – это человек, отвечающий ожиданиям и запросам своих последователей. В подобных случаях лидером становится личность, наиболее успешно ориентирующаяся на других. Именно группа сама выбирает лидера, соответствующего ее интересам и ориентация. Тайна лидера не в нем самом, а в психологии и запросах его последователей. Они превращают лидера в марионетку, действующую на потребу толпы, и лидер стремится удовлетворить толпу, чтобы удержать власть.

1. **Функции и типы политического лидера**

**Интегративная** – объединение и согласование различных групп и интересов на основе базовых ценностей и идеалов, признанных обществом.

**Ориентационная** – выработка политического курса, отражающего тенденции прогресса и потребности групп населения.

**Инструментальная** – определение способов и методов осуществления поставленных перед обществом задач.

**Мобилизационная** – инициирование необходимых изменений с помощью создания развитых стимулов для населения.

**Коммуникативная** – поддержание связей власти и масс с целью предупреждения отчуждения граждан от власти.

В психологии приняты различные классификации лидеров:

* по содержанию деятельности (лидер-вдохновитель и лидер-исполнитель);
* по характеру деятельности (универсальный лидер и ситуативный лидер);
* по направленности деятельности (эмоциональный лидер и деловой лидер) и т.д.

Лидер может быть одновременно и руководителем группы, а может им и не быть.

Различают:

* формальное лидерство – процесс влияния на людей с позиции занимаемой должности;
* неформальное лидерство – процесс влияния на людей при помощи своих способностей, умения или других ресурсов.

Функции, выполняемые политическими лидерами, во многом определяются теми целями, которые они ставят, и той ситуацией, средой (экономической и политической), в которой им приходится действовать. Ситуация, как правило, бывает кризисная, а цель – программа действий и воплощение ее в жизнь.

Каждый политический лидер обладает специфическими чертами характера, методами взаимодействия с последователями и избирателями, способами достижения целей и т.д. Исходя из различных критериев можно выделить разные **типы политических лидеров.**

М. Харманн по типу политического имиджа выделяет следующие типы политического лидера: «знаменосец», «служитель», «торговец» и «пожарный».

**Лидеры – «знаменосцы»** – это великие люди, имеющие собственное видение действительности, собственный взгляд на происходящие события и пути их развития.

Лидер – «служитель**»** – выступает в роли выразителя интересов своих приверженцев, избирателей, действует от их имени. На практике эти лидеры склонны к популизму; не редко они предпочитают говорить, что от них ожидают и надеются услышать избиратели.

**Лидер «торговец»** – уподобляется продавцу товара, стремящемуся убедить покупателя его купить. Этот тип лидера должен обладать способностью убедить людей, которые «покупают» его идеи или планы, вовлекаются в их осуществления.

**Лидер – «пожарный»** – «тушит пожар», то есть быстро реагирует на те проблемы, которые возникают перед обществом, откликаются на порожденные ситуации события и проблемы и действует соответственно им.

На практике большинство политических лидеров сочетают в себе все четыре образа лидерства в различном порядке и последовательности, то есть стараются не злоупотреблять каким-то одним из них.

По **стилю** политического лидерства различают авторитарное-единоличное направляющее воздействие, основанное на угрозе применения силы, **и** демократическое – вовлекающее членов группы в управление деятельностью.

Наиболее распространенную на Западе типологию политического лидерства разработал **Макс Вебер** (1864–1920 гг.). Он выделил три основных типа лидерства, подчеркнув при этом, что в действительности чистые типы редко встречаются

**Традиционное лидерство** – право на лидерство определяется принадлежностью к Правящей элите, вере в святость и неизменность традиций (Лидером становятся в силу традиций, например, когда сын вождя племени, монарха наследует пост отца после его смерти)

**Рационально-легальное лидерство** – власть лидера ограничивается законом; закону подчиняются и лидеры, и массы. Установленные законы изменяются только установленными законом процедурами

**Харизматическое лидерство** – основанное на вере в исключительные способности вождя, который обладает харизмой (от греч. – божественный дар, благодать).

 Харизма - (от греч. charisme - божественная благодать, дар) – это наделение какой-либо личности особыми свойствами. Эти свойства вызывают преклонение перед личностью и безоговорочную веру в ее возможности. Еще можно сказать, что это исключительные свойства, которыми наделяют лидера его почитатели.

Харизма имеет общие черты с ментальностью: оба этих понятия часто встречаются в рассуждениях на темы, касающиеся политики.

Харизматический лидер – это человек, наделенный в глазах его подчиненных и последователей авторитетом, в который они верят.

 Точного определения понятия харизмы в науке нет. Носитель харизмы - это некий вождь, правитель, можно сказать, спаситель, который лучше всех знает, что делать. Очень важно, что он сам верит в свое предназначение. Такие люди в повседневной жизни выглядят со стороны немного странно. Но когда общество осознает потребность в таких людях (обычно это происходит в периоды нестабильности в обществе), то такие харизматичные люди начинают восприниматься отнюдь не с усмешкой, а с глубоким уважением и верой в них.

Деятелей, которые наделены харизмой в полной мере (они избранные, харизма дана им Богом) в мировой истории не так уж и много. Однако, «частичные харизматики» (которых предостаточно и в прошлом, и в современном мире) очень часто способны играть роль настоящего харизматичного лидера. Они начинают преобразовывать всю ту устаревшую и неработающую систему политической власти, экономики, начинают исправлять общество. Все это они приводят в порядок и делают работоспособным и правильно функционирующим. Но все же это не надолго, так как это не по-настоящему харизматичные лидеры, они просто при определенных обстоятельствах выделились на некоторое время.

 Харизматический лидер – это обаятельный человек, способный внушать благоговение подчиненным, его точку зрения другие люди находят неоспоримой, он способен собрать группу людей, которые разделяют эту точку зрения, и посредством взаимоотношений с командой развивается вместе с ее членами.

Харизматический лидер – это лидер, влияние которого основано на предписываемых ему исключительных качествах, характеристиках личности, чертах святости и героичности.

Харизматические лидеры более эффективны, чем нехаризматические, их отличает большая потребность во власти, энергичность, социальная напористость, ориентация на успех, уверенность, самоконтроль, им присущи некоторые атрибуты фемининности и заботливость, а также потребность в переменах.

«Харизматические лидеры, по мнению масс, наделены особой благодатью, выдающимися качествами, необычайной способностью к руководству. Харизма складывается из реальных способностей лидера и тех качеств, которыми его наделяют последователи. При этом индивидуальные качества лидера нередко играют второстепенную роль в формировании его харизмы».

Харизма - это власть, построенная на силе личных качеств, способностей, дарований лидера, а не на логике, не на давней традиции. Власть осуществляется как бы примером лидера, его харизматическим влиянием. Возникает потребность исполнителей в подчинении лидеру, влечением к нему, потребности в уважении. В противопоставление безликому должностному влиянию традиций, влияние харизматического лидера целиком и полностью личное. Не смотря на то, что исполнители и лидер могут никогда не встретиться в жизни, в представлении исполнителей лидер всегда будет стоять выше всех остальных людей, они будут его уважать и почитать, верить в его миссию харизму. Исполнители могут представить, что у них много общего с лидером, общие интересы, схожи еще какие-то черты. На уровне подсознания исполнители ждут, что это подчинение и уважение сделает их похожими на лидера. Они пытаются ему подражать, стать его подобием.

Вот некоторые характерные черты харизматических людей, харизматических личностей:

1) При общении с ними появляется впечатление, что они наполняют все окружающее своей энергией, каждого человека касается частичка этой энергии.

2) Особенная внешность. Харизматический лидер не обязательно должен быть красив. Однако он практически всегда обладает хорошей осанкой, необычной, запоминающейся внешностью, умением прекрасно держаться.

3) Независимость и непосредственность характера. В своем стремлении к благополучию и уважению харизматичные личности всегда рассчитывают только на себя. Они никогда не рассчитывают на других.

4) Отличные риторические способности. У них обязательно есть умение говорить. Также они обладают способностью к общению с другими личностями.

5) Восприятие и ожидание похвалы и восхищения своей личности. Они чувствуют себя превосходно, когда окружающие восхищаются ими, их это нисколько не смущает. Харизматики воспринимают это как должное.

6) Достойная и очень уверенная манера держаться. Они выглядят исключительно собранными, всегда владеющими ситуацией. Как известно, люди намного чаще испытывают влияние тех, кто в из глазах достоин восхищения и похвалы, кого они считают идеалом, на кого они мечтают быть похожими.

Такие харизматические личности зачастую, пользуясь своим даром, своей особенностью, участвуют в различных рекламных проектах. Это происходит потому, что им не составляет труда убедить потенциальных покупателей приобрести именно этот товар именно в этом месте, либо именно сейчас воспользоваться предлагаемой услугой.

Руководитель, имеющий харизму, также может иметь и использовать власть примера. Харизматические руководители часто служат примером поведения для своих подчиненных. Это может быть даже простое подражание стилю поведения, манерам, стилю одежды руководителя – харизматика.

Влияние через веру в харизму лидера осуществляется следующим образом:

Харизма, влияние силой примера - вот что ассоциируется у людей с динамичными лидерами. Исполнитель испытывает огромную симпатию к руководителю, отождествляет себя с ним, слепо и безоговорочно верит в его способности и дарование.

Дословно с древнегреческого харизма означает «притягивать к себе внимание». Это слово восходит к слову «хариты». В древнегреческой мифологии - это три богини красоты и изящества. Слова «харизма», «характер» - имеют один корень. То есть, быть харизматичным - значит уметь производить впечатление на людей, притягивать и удерживать их внимание.

Понятие лидерства весьма сложное и многогранное. Лидер имеет следующие признаки:

1. В своей деятельности лидер в основном регулирует межличностные отношения (психологические, личностные, эмоционально окрашенные);
2. Проявляется в условиях микросреды, к которой относится малая группа;
3. Выдвигается стихийно;
4. Характеризуется меньшей стабильностью, выбор лидера в значительной степени определяется настроениями группы;
5. Лидер не обязательно должен обладать определенной системой официально признанных санкций;
6. Принимает решения, касающиеся групповой деятельности непосредственно.

Лидер – это член группы, за которым остальными членами группы признается право принимать наиболее важные решения в каких-либо ситуациях. Лидером является наиболее личность, имеющая авторитет, играющая главную, основную роль в функционировании общества или конкретной организации, совместной деятельности этой организации или группы людей, складывании взаимоотношений между другими членами группы.

Различают несколько типов лидеров:

- в зависимости от содержания деятельности: вдохновитель и исполнитель;

- в зависимости от характера деятельности: универсальный и ситуационный;

- в зависимости от направления деятельности: эмоциональный и деловой;

- в зависимости от отношения к официальному руководителю: позитивный и негативный;

- в зависимости от соответствия формальных полномочий и степени влияния: формальный и неформальный.

 Харизматический лидер полагает, что он выполняет историческую «миссию» и поэтому требует безусловного послушания и поддержки. Он должен постоянно доказывать массам свою исключительность, совершая необыкновенные подвиги.

Наиболее интересным М. Вебер считал феномен харизматического лидера. «Преданность харизме пророка или вождя на войне, или выдающегося демагога» народном собрании, или в парламенте как раз означает, – писал М. Вебер, – что Человек подобного типа считается внутренне «призванным» руководителем людей, что последние подчиняются ему не в силу обычая или установления, но потому, что верят в него».

Харизматическая личность осуществляла власть в разных политических системах: Ю. Цезарь в Римской империи Наполеон – во Франции, Гитлер – в Германии, Муссолини – в Италии, Ленин – в России. Мао – в Китае и т.д.

Исторический опыт человечества свидетельствует о том, что даже выдающиеся политические лидеры не могли «творить» историю по своему произволу. Черчиль и Гитлер, Ленин и Сталин и многие другие – все они по-своему были талантливыми политическими лидерами, обладали индивидуальными качествами, но их замыслы вступали в противоречие с общественным развитием.

Однако нельзя и недооценивать роль политического лидера: он может оказать значительное воздействие на ход общественного развития. В каждой конкретной ситуации проявляется личная активность, и даже субъективность решений, то есть поведение лидера может быть относительно самостоятельным. Особенно велика роль политического лидера в переломные периоды развития, когда требуется быстрое принятие решений, способность правильно определить конкретные задачи.

Бытует мнение, что лидер может решить все проблемы. В действительности жестокий, требовательный лидер может значительно активизировать деятельность масс. Но основная задача лидера – вызвать активность, устранить пассивность, вовлечь всех членов общества в управление им.

На современном этапе выделяют следующие тенденции современного лидерства:

* дистанцированное отношение к массам (связь осуществляется через команду);
* во многом политический лидер является символической фигурой, его имидж делает команда;
* действия лидера становятся предсказуемыми, он действует в определенных рамках и предписаний;
* имидж лидера делают средства массовой информации.

Политический лидер формируется в политической борьбе. Долгие десятилетия в нашем отечестве ее не было большого спроса на политических лидеров. Поэтому в роли политического лидера нередко оказываются политические «кустари» с невысоким уровнем политической культуры. А это тем более требует внимательного анализа реальной действительности и изучения уже имеющегося опыта.

**Заключение**

Итак, рассмотрев данную тему, можно прийти к следующим выводам:

Харизма – это наделение определенной личности свойствами, вызывающими преклонение перед ней, и безусловную веру в ее возможности. Это исключительные свойства, которыми наделяется лидер в глазах своих почитателей.

Харизматический лидер – это обаятельный человек, способный внушать благоговение подчиненным, его точку зрения другие люди находят неоспоримой, он способен собрать группу людей, которые разделяют эту точку зрения, и посредством взаимоотношений с командой развивается вместе с ее членами.

Обаяние – это свойство человека, которое располагает к нему людей. Обаяние бывает различным. Чем обаятельнее человек, тем лучше и проще складываются у него отношения с другими людьми.

Эти два качества, харизматичность и обаятельность, присущи людям в различной мере. У кого-то больше обаяния, у кого-то сильнее харизма. Безусловно, эти оба качества нужны каждому человеку, особенно лидеру, или стремящемуся им стать. Чем сильнее у человека харизма, тем больше у него шансов стать лидером, руководителем, выделиться среди остального количества людей.

Так же и обаяние – чем обаятельнее человек, тем ему легче вступить в контакт с другим человеком, тем легче находить общий язык с окружающими.

С обаятельной личностью всегда более хочется иметь дело, чем с необаятельной.

Обаянию можно научиться, используя определенные методики, разработанные имиджмейкерами и психологами. Практически любой человек, желающий стать более обаятельным, может этого достичь, если приложит свои усилия.

Напротив дело обстоит с харизмой. Она либо дается человеку, либо не дается. Научиться быть харизматичной личностью весьма сложно, порой даже и невозможно. Харизматичность – это такое свойство человеческого характера, такое его качество, которое заложено в человеке с рождения.

Итак, проблемы политического лидерства в политологии имеют важное как теоретическое, так и прикладное значение. Деятельность политического лидера в значительной степени может способствовать, или наоборот, тормозить общественное развитие. Поэтому для отбора лидеров существуют разные психометрические и социометрические тесты и методики, успешно используемые на практике в цивилизованных странах.

**Список использованной литературы**

1) Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений / 5-е издание, исправленное и дополненное. – М.: Аспект Пресс, 2006

1. Андриенко Е.В. Социальная психология: учебное пособие для ВУЗов / 3-е издание, стереотипное. – М.: академия, 2004
2. Браун Л. Имидж – путь к успеху. СПб, 2001
3. Деркач А.А., Перелыгина Е.Б. Политическая имиджелогии. М.: Аспект Пресс, 2006
4. Ольшанский Д.В. Политическая психология / СПб: Питер, 2002
5. Почепцов Г.Г. Как успешно управлять общественным мнением / 2-е издание, исправленное и дополненное. – М.: Центр, 2003
6. Почепцов Г.Г. Профессия имиджмейкер / 2-е издание, исправленное и дополненное. – Киев: Алетейя, 2001
7. Пугачев В.П., Соловьев А.И. Введение в политологию: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений – 3-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Аспект Пресс, 2001
8. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: Учебное пособие для среднего профессионального образования. 3- е издание, дополненное. – М.: Издательский центр «Академия», 2004

10) Першин И.Н. Политология. Курс лекций для студентов технических ВУЗов / 2-е издание, переработанное и дополненное. – «Политехник», 2005