**ДГУ**

**ПО КУРСУ**

**ПОЛИТОЛОГИЯ**

**ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЛИДЕРСТВО.**

**ИМИДЖ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА.**



**СТУДЕНТКИ ФАКУЛЬТЕТА ССМК**

**ГР. ЗМ 98-1**

**НЕСТЕРЕНКО ТАТЬЯНЫ**

**ДНЕПРОПЕТРОВСК**

**1999г.**

**ПЛАН.**

ПРЕДИСЛОВИЕ

ВВЕДЕНИЕ

**Часть1**

*ЧЕМ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: СТРУКТУРА ЛИЧНОСТИ*

1.1 **ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА О СЕБЕ САМОМ И КАК**

**ОНИ ВЛИЯЮТ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ**: Я - КОНЦЕПЦИЯ

ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА

1.2. **ЧТО ДВИЖЕТ ПОЛИТИКОМ**: ПОТРЕБНОСТИ И МОТИВЫ ЛИДЕРОВ,

ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

1.3. **КАК ЛИДЕР ОРИЕНТИРУЕТСЯ В МИРЕ ПОЛИТИКИ:** УБЕЖДЕНИЯ,

ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

1.4**. КАК ДЕЛАЕТСЯ ВЫБОР:** СТИЛЬ ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

1.5. **КАК ПОЛИТИК РЕАГИРУЕТ НА "КРИЗИСНЫЙ СИНДРОМ":**

УСТОЙЧИВОСТЬ К СТРЕССУ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

**Часть II**

*СОЗДАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИКА*

2.1.**ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ**: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЛИДЕРСТВА

2.2. **КАК ПОЛИТИК ВЛИЯЕТ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ**-МЕХАНИЗМЫ И СРЕДСТВА

2.3. **ВЛАСТЬ ХАРИЗМЫ**: ИЗ ЧЕГО И КАК СТРОИТСЯ ЛИЧНОСТНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА

*ЗАКЛЮЧЕНИЕ.*

*СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.*

**ПРЕДИСЛОВИЕ**

В первой части данного реферата анализируется личность политического лидера, ее структура, сходство и отличия от личности людей - не политиков. Вторая часть раскрывает секреты создания имиджа политика, в нем анализируются психологические способы воздействия лидера на своих последователей. И в заключение даются несколько советов известных политиков, как добиться поддержки со стороны больших групп последователей.

Также в каждом разделе даются своеобразные выводы, непосредственно относящиеся к имиджу и созданию имиджа политика: что, по мнению ведущих психологов и имиджмейкеров нужно стараться делать политику в данном аспекте проблемы каждого конкретного раздела. Безусловно, не возможно, в ограниченном объеме реферата, проанализировать все, но я постаралась уделить внимание более, на мой взгляд, главному.

И хотя реферат по дисциплине - политология, в нем присутствуют элементы психологии, а конкретнее, психологии личности, политической психологии, в данном случае личности политического лидера, что все равно неизменно связано с данным предметом.

**ВВЕДЕНИЕ**

С незапамятных времен человечество познало только три способа выдвижения лидеров: борьба за лидерские позиции в иерархии, которая предполагает фактически насильственные способы их достижения; упорядоченное наследование по признакам родства, старшинства; выборы по законам демократии, древней и примитивной или же современной, сложной и изощрённой.

Проблема политического лидерства - одна из центральных проблем современной политической психологии.

Ключевой вопрос здесь - что, какие психологические механизмы побуждают или заставляют людей признавать в одном человеке лидера, а другому - отказывать в праве, привилегии и ответственности на такое признание.

Под "психологическим" в области политики имеется в виду такие аспекты внутриполитической и внешнеполитической деятельности государства, которые имеют или могут иметь причины, лежащие в области психологии личности или общественной психологии. Исходя из этого, можно выделить две сферы психологического исследования политической жизни общества. Это, во-первых, влияние отдельного человека на социальные и политические процессы, и, во-вторых, анализ социально-психологических явлений на массовом уровне. Актуальность этой проблематики обусловлена не только чисто теоретическими интересами и целями, не только запросами практики, но и всей предшествующей историей нашего общества.

Для понимания комплексного феномена политического лидерства необходим учёт различных типов переменных, которые в совокупности определяют природу лидерства в каждый конкретный момент времени.

Переменными, которые необходимо учитывать при объяснении данного феномена, являются:

*личность лидера, его происхождение, процесс социализации и способы выдвижения;*

*характеристики последователей;*

*отношения между лидером и последователями;*

*контекст, в котором лидерство имеет место;*

*результат взаимодействия между лидером и последователями в определённых ситуациях.*

Итак, было определено, что имеется в виду под феноменом лидерства вообще и политического лидерства в частности. И, по-видимому, чтобы довести анализ до логического конца, необходимо указать на то, какого рода политические деятели попадают под определение этого процесса.

Г. Пейдж считает, что "политическое лидерство - это поведение людей, находящихся в позиции власти их соперников, их взаимодействия с остальными членами общества, как это существовало в прошлом, существует в настоящем, и, возможно, будет существовать в будущем во всем мире".

Политическое лидерство означает не только поведение людей, находящихся на высших ступенях власти, но и тех, кто находится на среднем и более низким уровне; не только монархов, президентов и премьеров, но и губернаторов, мэров, лидеров партийных организаций и т.п. Под политическим лидерством имеется в виду не только лидерство отдельных личностей, но и "коллективное лидерство" и взаимодействие лидера со своими последователями как единое образование. Это означает существование лидерств не только в определенном типе общественных институтов (например, партии, законодательной власти или бюрократии) или в политических процессах (например, в процессах принятия политических решений, выборов и революций); пожалуй, не найдется такой сферы общественной жизни, где бы ни существовало лидерства.

**Часть1**

**ЧЕМ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ЛИДЕРЫ ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: СТРУКТУРА**

**ЛИЧНОСТИ**

Личность политического лидера является сложнейшим образованием и состоит из различных

взаимосвязанных элементов. Не все они в одинаковой степени "ответственны" за политическое поведение.

**Наиболее влиятельные личностные характеристики:**

представления политического лидера о себе самом;

потребности и мотивы, влияющие на политическое поведение;

система важнейших политических убеждений;

стиль принятия политических решений;

стиль межличностных отношений;

устойчивость к стрессу.

**1.1 ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ЛИДЕРА О СЕБЕ САМОМ И КАК ОНИ**

**ВЛИЯЮТ НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: Я - КОНЦЕПЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО**

**ЛИДЕРА**

Проблема компенсации реальных или воображаемых дефектов личности была поставлена ещё известным психологом в области\*\*\* А. Адлером. Согласно его концепции, *человек для компенсации низкой самооценки стремится к власти как средству такой компенсации*. Таким образом, самооценка, будучи не адекватной, может стимулировать поведение человека в отношении политически релевантных целей - власти, достижений, контроля и других.

Политический лидер в любой ситуации за редким исключением ведёт себя в соответствии с собственной **Я-концепцией**. Поведение его зависит от того, кем и как он себя осознает, как он сравнивает себя с теми, с кем он взаимодействует.

Я - концепция, то есть осознание человеком кто он, имеет несколько аспектов. Наиболее существенные из них это - образ "Я", самооценка и социальная ориентация политического лидера.

Американские исследователи Д. Оффер и Ч. Строзаер рассматривают образ Я политика, который

соответствует "общей сумме восприятии, мыслей и чувств человека по отношению к себе". "*Эти восприятия, мысли и чувства могут быть более или менее ясно проговорены в образе Я, в котором Я разделено на шесть различных частей, тесно взаимодействующих*". Эти шесть Я - следующие: *физическое Я, сексуальное Я, семейное Я, социальное Я, психологическое Я, преодолевающее конфликты Я.*

**Физическое Я** - это представления политического лидера о состоянии своего здоровья, физической силе или слабости. Политический лидер должен быть достаточно здоровым, чтобы это не препятствовало его деятельности.

В политологической и психологической литературе были описаны страдания, которые причиняло президентам США Рузвельту, Вильсону и Кеннеди их плохое здоровье. Хорошо известны также переживания Гитлера и Сталина в связи с их физическими недостатками.

По поводу **сексуального Я**, ученые отмечают отсутствие статистических данных о том, как сексуальное поведение связано с лидерскими способностями. Сомнительно, что президентом современного развитого государства может стать гомосексуалист или эксгибиционист. Прежде всего, такие наклонности закрыли бы ему путь в большую политику вне зависимости от лидерских качеств. В истории же известные тираны отличались патологией сексуальной сферы и нередко страдали различными извращениями.

**Семейное Я** является очень важным элементом личности политика. Хорошо известно и, прежде всего из психоанализа, какое огромное влияние оказывают отношения в родительской семье на поведение взрослого человека. Некоторые политические лидеры преодолевают ранние травмы и конфликты, другие - нет и становясь лидерами переносят фрустрации из своего детства на свое окружение в стране и в мире.

Для людей, находящихся на высшем государственном посту, очень важно обладать способностью к совместной деятельности с другими. Представления политика об этом качестве отражены в **социальном Я.** Политический лидер должен научиться тому, как вести переговоры и как стимулировать своих коллег к проявлению их лучших качеств. Он должен быть способным использовать навыки межличностных отношений для эффективной работы с различными, порой враждебными группами людей, с лидерамидругих стран.

**Психологическое Я** составляют представления о своем внутреннем мире, фантазиях, мечтах, желаниях, иллюзиях, страхах, конфликтах - важнейшем аспекте жизни политического лидера. Как и у обычных людей, у лидеров нет врожденного иммунитета от невротических конфликтов, психологических проблем.

**Преодолевающее конфликты Я** - представления политического лидера о своей способности к творческому преодолению конфликтов и нахождению новых решений для старых проблем. Лидер должен обладать достаточными знаниями и интеллектом, чтобы смочь воспринять проблему. Он должен быть достаточно самоуверенным при принятии политических решений, чтобы суметь передать эту уверенность другим; осознание лидером своей способности к преодолению стрессов, связанных с его ролью и деятельностью на посту например, главы государства. Стресс может привести к тяжелым симптомам, которые самым серьезным образом ограничивают интеллектуальные и поведенческие возможности политического лидера.

Очень важно заметить что, чем выше самооценка, т.е. Я-концепция, у политиков, тем хуже они реагируют на ситуацию, тем ниже их реактивность. Лидеры с высокой самооценкой менее зависимы от внешних обстоятельств, они имеют более стабильные внутренние стандарты, на которых они основывают свою самооценку.

Политические деятели с низкой самооценкой оказываются более зависимыми от других людей и таким образом, более реактивными. Они являются более чувствительными и изменяют свою самооценку в зависимости от одобрения или неодобрения других.

Самооценка политического лидера накладывает очень важный отпечаток на внутри- и внешнеполитический курс его страны. Если у него в течение жизни сформировалась заниженная самооценка то его постоянное недовольство собой могло быть той самой движущей силой, которая толкала его на взятие всё новых и новых барьеров в сфере внутренней или внешней политики. Такими были Ленин, Сталин, Никсон, Рейган, такими являются Саддам Хусейн, Дудаев. Каждой своей победой они постоянно доказывали себе, что они чего-то стоят. Но взятые барьеры их уже не радовали. И они стремились к новым, чтобы опять удостовериться в собственной значимости. Заниженная самооценка толкает политического лидера на "великие" шаги на международной арене: крупномасштабные военные или, наоборот, миротворческие акции, неожиданные для окружения экстравагантные повороты во внешней политике и многое другое.

Лидеры государств с завышенной самооценкой переоценивая собственные качества политика и

главнокомандующего, зачастую не замечают всеобщей и внешней, и внутренней реакции на свой курс на

международной арене. Они упиваются собственным успехом и относят критику к злобствующим завистникам.

Другой тип лидеров с завышенной самооценкой сталкиваясь с недооцениванием их политики как в стране гак и за рубежом, сильно страдают от аффекта неадекватности. Когда их политика строилась с их

собственной точки зрения на принципах высокой морали или же казалась им продуманной и продуктивной, а она была воспринята как безнравственная или же бессмысленная, то тогда такие политические лидеры шли на самые неожиданные шаги. Американский президент Джонсон очень сильно страдал, что его вьетнамская война стала вызывать негативное отношение и в США, и в мире. Его близкие советники отмечали, что весьма часто, получив донесение об острой негативной реакции в других странах и в различных слоях американского общества, сетуя на то, что его не ценят, не любят и не понимают, он отдавал приказ об очередной бомбардировке Вьетнама. Круг, тем самым, замыкался.

Лидеры с адекватной самооценкой представляют лучший образец партнеров на политической арене. Их внешняя и внутренняя политика не мотивирована стремлением к самоутверждению. Адекватно оценивающий свои политические способности лидер, как правило, уважительно и высоко оценивает других лидеров. Не боясь, что его унизят, обидят, обойдут, твердо зная, собственную высокую цену, считая себя не хуже других с кем ему приходится взаимодействовать, такой лидер будет вести политику, которая позволила бы добиться поставленных целей и дала бы обоюдную выгоду.

**Выводы, советы.**

Политику нужно научиться адекватно оценивать себя, чтобы суметь эффективнее действовать в мире политики. Для этого он должен ответить на вопросы: кто для него наиболее значимое лицо или группа лиц, мнение которых ему необходимо знать, чтобы сформулировать отношение к себе. Почему их мнение для него столь уж значимо? Может ли он определиться в самоотношении независимо от них? Знать мнение других людей о себе важно, но нужно уметь самому оценивать себя, свои личностные достоинства и недостатки, качество исполнения политических ролей.

Анализируя другого политика, необходимо иметь информацию о различных личностных

характеристиках и их взаимодействии. Важно установить, как эти личностные характеристики

сформировались. Поэтому при анализе личности оппонента или партнера по политическому

взаимодействию необходимо знать биографические данные, начиная с раннего детства, иметь информацию о его взаимоотношениях с родителями и другими членами семьи. Крайне важна информация о системе и формах наказаний и поощрений, имевшей место в семье, когда он был ребенком.

Я-концепция другого политического лидера является ключом к пониманию его личностных проблем.

Политический лидер со сложной Я-концепцией и заниженной самооценкой будет наиболее восприимчив к критике и сумеет лучше других изменить свое политическое поведение.

**1.2. ЧТО ДВИЖЕТ ПОЛИТИКОМ: ПОТРЕБНОСТИ И МОТИВЫ ЛИДЕРОВ, ВЛИЯЮЩИЕ**

**НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

Политическое поведение лидера является целенаправленным и мотивированным. Существует множество различных личностных потребностей, которые так или иначе связаны с его политической деятельностью.

**Главными потребностями, мотивирующими политическое по ведение лидеров, являются** :

*потребность во власти;*

*тесно связанная с потребностью во власти потребность в контроле над событиями и людьми,*

*потребность в достижении;*

*потребность в принадлежности к какой-то группе и получении одобрения*

Власть может быть желанна по многим причинам. Условно можно выделить три типа причин, по которым власть для политического лидера желанна: чтобы доминировать над другими и/или ограничивать действия других; чтобы другие люди над ним не доминировали и/или не вмешивались в его дела; чтобы осуществлять политические достижения.

При достижении власти и пользовании ею, политический лидер уменьшает напряжение. В ряде случаев он испытывает чувство эйфории, которое служит для компенсации некоторых компонентов низкой самооценки, от которых он страдает.

В порядке компенсации политический лидер старается найти себе сферу деятельности, в которой он может продемонстрировать свою компетенцию и достоинство. Например А. Джордж выделил такие типы компенсаций:

чувство собственной незначительности компенсируется чувством уникальности;

чувство моральной неполноценности у политического лидера компенсируется чувством превосходства;

чувство слабости компенсируется чувством обладания высшей силой;

чувство посредственности у политического лидера компенсируется чувством обладания высшими

способностями;

чувство интеллектуальной неадекватности компенсируется чувством интеллектуального превосходства

и компетенции.

Эти эйфорические чувства не всегда можно встретить в открытом виде, хотя в ряде случаев они содержатся в прямых текстах политических лидеров.

**Показателем потребности во власти** в поведении политического лидера является занятие позиции, дающей формальную социальную власть. Он проявляет беспокойство о престиже и престижных вещах, нередко потребляет алкогольные напитки проявляет склонность к относительно высокому риску в азартных ситуациях и враждебность к другим лицам, имеющим высокий статус. Он окружает себя мало престижными друзьями, активен и влиятелен в малых группах, сексуально обычно рано созревает.

У многих политических лидеров потребность во власти является хорошо развитой. Однако она может иметь умеренный или гипертрофированный характер. Во многом сам пост главы государства с присущими ему атрибутами власти уже должен удовлетворить эту потребность у лидера. Но поскольку лидер действует от имени государства на международной арене, то он, во-первых, взаимодействует с другими лидерами, не являясь, таким образом, единственной вершиной пирамиды власти, каковой он стал в собственной стране, и здесь есть поле для соперничества и конкуренции. Во- вторых, действуя от имени собственного государства, он стремится утвердить его власть над другими государствами.

**Потребность политического лидера в личном контроле над событиями и людьми** является проявлением в политической деятельности базовой человеческой потребности в контроле внешних сил и событий влияющих на нашу жизнь. Когда эти силы и события относятся к сфере политики, то образуется

связь между личным контролем и политической жизнью. Данная потребность находит также свое

удовлетворение и во внешнеполитической деятельности, равно как и мотивирует его поступки на

международной арене .

Если сильна потребность в контроле над международными событиями и международные отношения видятся как борьба, то тогда политический лидер проявляет склонность к более жёсткому внешнеполитическому курсу, к нередкому и скорому военному вмешательству в ситуацию. И наоборот, когда политический лидер рассматривает отношения между странами в норме как взаимодействие, то политика сотрудничества в решении общих проблем вполне удовлетворит его умеренную потребность в контроле, поскольку при продуктивном взаимодействии исход ситуации во многом запрограммирован.

**Потребность в контроле над политическими лидерами других стран** будет зависеть от образа того политического лидера, в отношении которого предполагается осуществить контроль.

Осуществление контроля над конкретным политическим лидером другого государства зачастую становится невозможным как в силу самой ситуации, так и в силу личностных качеств этого лидера.

Когда лидеру крупной страны не удаётся контролировать лидера другой крупной страны,

эти периоды знаменуются более жёстким контролем деятельности глав государств-сателлитов.

**Потребность политического лидера в достижении.** Потребность в достижении проявляется в заботе о совершенстве, мастерстве, поведении, направленном на достижение. Обычно потребность в достижении хорошо видна в предпринимательском поведении, когда бизнесмен склонен к умеренному риску, модифицирует свое поведение в зависимости от обстоятельств, использует советы экспертов. Это поведение предпринимателей является инструментальным для достижения успеха в мире бизнеса.

Перед политическими психологами уже довольно давно встал вопрос о том, будет ли такое поведение у

политических лидеров столь же успешным. Так, президент может положиться на совет высших экспертов,

но в нём могут быть свои изъяны, ведущие к серьезным политическим последствиям.

Поведение политического лидера, в котором проявляется потребность в достижении, может не

быть очень успешным, а его карьера счастливой. По мнению Д Винтера и А. Стюарта, президент с

потребностью в достижении будет активным, хотя и не обязательно любящим свою работу, он будет

выбирать себе советников на основе их экспертных знаний скорее, чем из личных или политических

соображений, он не обязательно достигнет слишком многого или будет оценен как "прекрасный" президент.

Увы, такая судьба постигла двух политиков со схожими личностными профилями Буша и Горбачева.

**Потребность в достижении** имеет отношение к мастерству, манипулированию, организации физического и социального окружения, преодолению препятствий, установлению высоких стандартов работы,

соревнованию, победе над кем-либо. Поведение человека направлено на избежание провала столь же, сколь и на достижение цели. Существуют два мотива, связанных с потребностью в достижении: мотив достижения успеха и мотив избежания провала, причем оба они рассматриваются в контексте вероятности успеха.

Д Винтер и А Стюарт выделили индикаторы **: потребности в достижении в речах и документах**

**политических лидеров, в поведении, в межличностных отношениях.**

*В текстах политических лидеров* потребность в достижении проявляется в высказывании заботы о

соответствии стандартам совершенства и превосходства, уникальных достижениях, долговременном

вовлечении во что-либо, успехе в соревнованиях. *В поведении политического лидера* эта потребность

проявляется в успешной предпринимательской деятельности, нынешней или имевшей место в его карьере,

склонности к умеренному риску и модификации политического поведения на основе полученных ранее

результатов. Такой политический лидер выбирает для себя хороших экспертов, а не друзей, чтобы они ему

помогали в решении задач. Для политических лидеров с высокой потребностью в достижении не редка нечестность, когда это необходимо для достижения цели. Иногда они могут пойти на нарушение закона.

*В межличностных отношениях,* напоминающих "торг", политический лидер с потребностью в достижении демонстрирует обычно кооперативное поведение, В долговременных отношениях такого типа он особенно склонен к сотрудничеству. Для него будет характерной личная дипломатия, многочисленные послания и личные обращения к другим для координации совместных действий. Политические лидеры с потребностью в достижении воспринимают своих партнеров как сотрудников, членов по кооперации.

В международных отношениях такие политические лидеры более кооперативны, менее конфликтны, склонны к минимальным военным действиям, да и то в крайнем случае.

Для президентов, с высокой потребностью в достижении, характерны быстрые перемены в составе кабинета - как прямого выражения тенденции людей с высокой потребностью в достижении предпочитать работать с экспертами, а не друзьями. В России это отчётливо проявилось в администрации Б. Ельцина.

Потребность в достижении воспитывается во многом родителями, являющимися для будущего

политического лидера высокими эталонами для подражания.

**Потребность в достижении своих целей** является для многих стержнем их политической карьеры. Когда политический деятель становится главой государства, то основная цель казалось бы достигнута. Однако внешнеполитическая сфера предоставляет ему возможность ставить множество труднодоступных целей, достижение которых приносит ему определенное психологическое удовлетворение. Многие лидеры, проводят свой политический курс исходя из поставленных целей, по-разному "выкладываясь". Одни отличаются страстностью, другие завидным хладнокровием. Чтобы лучше понять как самого лидера так и его политику, необходимо выявить его основные стратегические цели.

**Потребность политического лидера в *аффилиации*, то есть в принадлежности к группе и получении одобрения** проявляется в заботе политического лидера о близких отношениях с другими. Потребность в аффилиации подразумевает дружественные отношения с другими людьми. С непохожими или представляющими хоть какую- либо угрозу людьми, политические лидеры, обладающие потребностью в аффилиации, часто оборонительны и неустойчивы. Их взаимодействие, привязанность, сходство или соглашение с другими людьми являются взаимными и подкреплёнными, также как их избегание, нелюбовь и разногласия. Они в результате таких свойств более вероятно изберут своими советниками лояльных друзей, а не экспертов.

Для политических лидеров с высокой потребностью в аффилиации будет характерно предпочтение

диадических отношений групповым. Они ищут безопасную дружбу, хотя и не обязательно её находят,

поскольку люди с высокой потребностью в аффилиации бывают оборонительны и сверхчувствительны в

условиях риска или конкуренции, то президенты с такой личностной чертой часто оцениваются обществом как менее популярные чем те, у кого эта потребность развита менее. В любом случае такие президенты обычно пассивны и легко подвержены влиянию других людей как в целом, так и конкретно тех, кто им особенно привлекателен. Качество советов, полученных от привлекательных, лояльных, но не экспертных советников часто бывает очень низким. Нередко благодаря влиянию советников, а также специфики их стиля принятия решений, администрации президентов с высокой потребностью в аффилиации могут оказаться втянутыми в политический скандал.

В целом мотивированные на аффилиацию президенты имеют тенденцию быть более подвижными во внешнеполитическом взаимодействии, причём президенты, у которых эта потребность выше среднего

уровня, будут более успешны по части соглашений об ограничении вооружений. Эти президенты находятся в менее враждебных военных отношениях с соперниками.

Одним из важных аспектов потребности в аффилиации *является поиск одобрения со стороны других.* У политического лидера такой поиск одобрения проявляется в его внешнеполитической деятельности.

**Поиск одобрения со стороны других людей.** Политический лидер рассматривает свою политическую деятельность как способ заслужить одобрение внутри собственной страны у референтных для него лиц. Он старается проводить свой внутри- или внешнеполитический курс исходя из разделяемых ими норм и ценностей, максимально стремясь к прототипу политического лидера в их глазах . Поиск одобрения значимых лидеров других государств часто успешно удовлетворяется в деятельности посредников при урегулировании международных конфликтов. Эта деятельность является одобряемой со стороны большого числа стран и их лидеров. В то же время политики, стремящиеся заслужить одобрение у других лидеров, не могут, как правило, удовлетворить свою потребность путём военных акций, так как в этом случае их агрессивность будет восприниматься с удвоенной силой в результате проекции на них собственной агрессивности у референтных политических лидеров.

**Поиск одобрения со стороны своей страны.** Стремясь заслужить одобрение в массовом сознании своей

страны, политический лидер нередко опирается на некие усреднённые нормы и понятия "хорошего" и

"плохого". Например, ориентируясь на более примитивные образы "хорошей" внешней политики, лидер

отвечает невысоким запросам масс. "Средний" гражданин любого государства, менее образованный и

разбирающийся во внешней политике не предъявляет сложных требований к внешней политике своего

государства. Она должна "крепить мир", "давать отпор", "возвеличивать авторитет" страны. Методы и

последствия воспринимаются "средним" гражданином как дело десятое. Поэтому лидеры в попытке

удовлетворить свою потребность в одобрении со стороны собственного государства часто идут на военные акции, способные найти отклик у патриотически или националистически настроенного населения.

**Поиск одобрения со стороны других стран.** Политические лидеры государств не стоящих на принципах

изоляционизма во внешней политике чаще всего вынуждены взаимодействовать с другими странами внутри военно-политических или экономических блоков.

**Выводы, советы.**

Придти в политику человека побудил один или несколько из четырех мотивов - власти, контроля над событиями и людьми, достижения, аффилиации. Политик должен проанализировать, какие из них и в какой степени "ответственны" за его политическое поведение. Если он обнаружил у себя потребность во власти, то этого не надо стыдиться или пугаться. Потребность во власти является нормальной, естественной для политического лидера .Нужно постараться понять для чего и почему нужна власть.

Если потребность во власти хорошо развита, то очень вероятно, что потребность в контроле над

событиями и людьми также сильна. Однако даже если это очень талантливый политик, всё равно практически невозможно проконтролировать всё происходящее вокруг все области политики, а чрезмерный контроль раздражает окружение политика и формирует негативный имидж. Высокая потребность в достижении - также нормальное явление для политиков. Нужно постараться определить

сферы деятельности, в которых политик наименее компетентен и наименее комфортно себя

чувствует. Если потребность в достижении высока, то, вероятно такой политик станет объектом критики за приверженность осторожности, изменчивость поведения в меняющейся ситуации и даже за

сверхкомпетентное окружение.

Желая получить одобрение от людей или страны в целом, политику нужно помнить что оценивать такого политика будут целому комплексу политического поведения и конкретным результатам. Для этого нужно быть ровным и доброжелательным, сдержанным и результативным, полезным в глазах людей.

При анализе личности партнера или оппонента важно установить, какая потребность, релевантная

политике, является у него ведущей. Это даёт возможность лучше понять побудительные мотивы

политического лидера, а также скорректировать собственную стратегию взаимодействия с ним.Знание его

ведущей потребности сделает возможным облегчение удовлетворения этой потребности у данного

политического лидера во взаимодействии с ним при соответствующих целях.

**1.3. КАК ЛИДЕР ОРИЕНТИРУЕТСЯ В МИРЕ ПОЛИТИКИ: УБЕЖДЕНИЯ, ВЛИЯЮЩИЕ**

**НА ПОЛИТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ**

Убеждения политического лидера относительно окружающего мира организованы в характерную для него Систему. Эта система убеждений позволяет политическому лидеру ориентироваться в окружающей его политической реальности, интерпретировать её и избирать соответствующую стратегию взаимодействия.

Однако не все убеждения являются одинаково стабильными - те из них которые помогают политическому лидеру лучше понимать окружающий мир и адаптироваться к нему - получать знания и прояснять познавательную картину, являются более открытыми к изменениям. Другие, основанные на внутренних потребностях установления и сохранения самоидентичности, защищающие против внутренних конфликтов и внешней опасности, напротив, более устойчивы к изменениям.

"Убеждения политического лидера о природе политики и политического конфликта, его взгляды на то, в какой степени историческое развитие может быть кем-то сформированным, и его знания о правильных стратегиях и тактиках," - пишет А. Джордж,- являются необходимыми для действий политического лидера. АДжордж создал "операциональный код" системы убеждений политического лидера, он выделил две группы убеждений о мире политики:: философские и инструментальные.

Эти политические убеждения детерминируют во многом действия лидера, поскольку в них зафиксированы основные принципы его политического поведения и восприятия мира политики.

**Выводы. Советы.**

Ориентироваться в сфере политики политику помогает система политических убеждений. Если проанализировав их он решит, что эти убеждения слишком жёсткие, ему необходимо изменять свои убеждения относительно природы политических конфликтов, отношений с противниками и партнёрами, своей способности влиять на исторические события.

Если политик недостаточно прагматичен, склонен к морализированию, то лучше постараться изменить свои убеждения, поскольку прагматичная система убеждений сделает любого политика более гибким в деятельности. Морализирование в политике может оказаться губительным. Если изменение убеждений не под силу, лучше изменить род деятельности и стать, например, священником или воспитателем.

Если политику присущи сильные националистические убеждения то пусть посмотрит на другие нации и страны с точки зрения их достоинств и выгоды, которые принесут доброжелательные отношения с ними. Любовь к своей нации или стране не должна ослеплять, делать некритичным, не видящим их слабые стороны, которые могли бы улучшить и тем самым помочь своей нации, своей стране.

Политические лидеры могут и должны контролировать события, чтобы действовать успешно. Если кажется, что нельзя их полностью контролировать, не заблуждайтесь - это невозможно. Всегда найдутся

факторы, ускользнувшие от внимания. Политик должен научиться прогнозировать политические ситуации и поведение основных действующих лиц.

Если политик хочет лучше понимать поведение другого политического лидера, он должен понять его

систему политических убеждений, помнить, что политическая риторика способна вуалировать прагматизм и может ввести в заблуждение.

**1.4. КАК ДЕЛАЕТСЯ ВЫБОР: СТИЛЬ ПРИНЯТИЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

Американский политолог и историк Л. Пейпер автор известной монографии о личности президента Кеннеди, пишет: "Каждый президент имеет свой отличительный стиль, свой отличительный метод действия, который приспособлен к его особым нуждам и личности" Методы президентского принятия решения меняются не только в зависимости от личности политического лидера, но также и от обсуждаемой проблемы. Помощники президента, от которых он зависит в данный момент, события, которые занимают его мысли, - всё это влияет на принятие особого решения.

**Под стилем принятия политических решений** понимаются индивидуальные методы принятия решения.

Стиль принятия решений составляют несколько компонентов:

*подход к получению новой информации,*

*характеристики мышления,*

*предпочтение определённой величины риска,*

*когнитивная сложность, то есть способность к анализу и синтезу,*

*информационные процессы,*

*способность противостоять двойственности*

**Подход к получению информации о политических объектах** является очень важной характеристикой

лидера, определяющей остальные познавательные процессы. Здесь возможны различные варианты подходов к информации, но, главным образом, выделяются три:

склонность воспринимать лишь ту информацию, которая совпадает с собственной точкой зрения;

склонность получать максимальную информацию о всех сторонах вопроса, отсутствие боязни

противоречащей его точке зрения информации;

*Склонность получать любую, как позитивную, так и негативную информацию* о проблеме, но в сжатой до предела, схематической форме. Он очень распространён и наблюдается нередко у политических лидеров, державшихся у власти не один десяток лет. Типичен этот подход для лидеров тоталитарных режимов Подобная склонность возникает и под воздействием стресса, например, в период острых политических кризисов, как защитная реакция. При изучении конкретного политического лидера необходимо выявить типичный для него в нормальных, естественных условиях подход к получению информации.

*Второй подход* является самым продуктивным. Он позволяет политическому лидеру иметь наиболее объёмный образ проблемной ситуации или же какого-либо объекта. Такой информационный подход даёт политическому лидеру возможность не быть полностью зависимым от своих экспертов-советников и при совместной выработке решений нередко быть с ними на равных. Однако стремление "к наиболее широкой и адекватной информации помогает политическому лидеру чаще принимать решения, более отвечающие международной реальности.

*Третий тип информационного подхода* - стремление получить объективную, но сжатую до предела

информацию - является весьма распространённым, но не слишком продуктивным для политического лидера. Подобный подход встречается у людей, привыкших к взаимодействию с пирамидой бюрократического аппарата, доверяющего людям, профильтровывающим информацию на нижних уровнях. Однако ещё в 1978 г известный американский исследователь Р.Беттс обнаружил, что часто политический лидер из-за подобной структуры в разведывательных органах, обрабатывающей информацию перед подачей её "наверх", становится перед лицом политического кризиса.

**Характеристики мышления** политического лидера могут быть paccмотрены как собирательное понятие Здесь скорее надо говорить о конкретных свойствах мышления: гибкости, продуктивности, скорости, аналитичности. Очень важной характеристикой, входящей в стиль принятия решения политическим лидером, является *догматизм*. Для догматичного политического лидера чрезвычайно важны традиции, правила, принципы при восприятии новой информации и при принятии решения. Он не захочет изменить политический курс, который он рассматривает как традиционную часть репертуара деятельности его страны.

*Гибкость мышления* политического лидера теснейше связана с его подходом к получению информации. Если он получает широкую информацию, то он оперирует более адекватными объемными образами, позволяющими мыслить большим набором категорий. В то же время жёсткость мышления нередко определяется большим количеством политических стереотипов, однако стереотипность мышления не может рассматриваться однозначно как препятствие к изменению политического курса, повороту его в иное русло. Стереотипность суживает эту способность. Президент Рейган доказал это на практике советско-американских отношений за восемь лет пребывания во главе администрации США. Здесь очень важно подчеркнуть, что, исследуя того или иного политического лидера, нужно определить: являются ли политические стереотипы, употребляемые им в речи, стереотипами его мышления или же это лишь риторический приём в расчете на аудиторию?

*Продуктивность мышления* отражает способность лидера к рождению новаторских и оправданных

реальностью политических идей. Политический лидер весьма часто стоит перед задачей быстрого решения, принципиально нового подхода к проблеме, без опоры на советников и экспертов. В таких ситуациях непродуктивность мышления может привести политического лидера к серьёзным затруднениям и даже кризисам. При динамическом развитии политической ситуации, особенно конфликтной, неспособность к принципиально новым подходам и идеям столь же губительна, как и опора на отжившие и уже не соответствующие моменту стереотипы.

*Скорость мышления* политического лидера очень существенная характеристика как для выживания его государства в момент военно-политического кризиса, так и его самого в качестве главы правительства. Конечно же можно говорить лишь об относительной медлительности мышления у некоторых политических лидеров, поскольку тугодум просто в силу естественного отбора не может стать лидером государства. Правда, надо оговориться, что сильно задержавшийся в кресле главы правительства политик зачастую уже в силу старческого возраста, склеротического процесса в головном мозге и физического недомогания теряет свои мыслительные способности, в том числе и скорость мышления. Однако, считая, что у политического лидера скорость мышления должна быть достаточно высокой, то всё же некоторые политические лидеры демонстрируют особо быстрое мышление. Такой политик реагирует быстро выдавая оценку событию с точки зрения его причин и последствий, оставляя за собой право переоценить его в случае дополнительной информации.

*Аналитичность мышления* лидера существенно влияет как на формирование долгосрочной политической стратегии, так и на принятие экстренных решений в острых политических и международных кризисах. Если у политического лидера нет склонности к анализу ситуации, но есть тенденция воспринимать её поверхностно как данное, в её абсолютном значении "хорошо" или "плохо", то ошибочность-политического поведения во многом предопределена.

Стиль принятия политических решений строго индивидуален для каждого политического лидера. Он может быть: гибкий стиль со склонностью к риску;

гибкий, но со склонностью к осторожности;

жёсткий со склонностью к риску;

жёсткий со склонностью к осторожности

Политический лидер с *гибким стилем принятия решений и со склонностью к риску* будет анализировать при выборе альтернатив большое число аргументов "за" и , "против", стремясь решить в пользу той *альтернативы, которая с его точки зрения больше приблизит его к цели.*

*Гибкий и со склонностью к осторожности стиль* принятия политических решений является, вероятно, самым предпочтительным для лидера. Склонность к осторожности не мешает принимать смелые политические решения, те альтернативы, последствия которых в случае неудачи будут менее неприятными, а вероятность положительного исхода выше.

Политический лидер с *жёстким стилем принятия политических решений и со склонностью к риску*, как правило, не рассматривает аргументы, противоречащие его предварительной позиции по поводу избираемой альтернативы.

Политический лидер с *жёстким стилем принятия политических решений и со склонностью к осторожности* всё же менее опасен и для собственной страны, и на международной арене. Хотя сдвинуть его с изначальных позиций бывает крайне затруднительно даже с помощью самой впечатляющей новой информации.

**Выводы. Советы.**

Если политик проанализировав особенности своего стиля принятия политических решений, обнаружил у себя нежелание узнавать информацию, которая опровергает его точку зрения, возможно его жизнь всегда сложнее наших гипотез. Возможно, эта информация поможет найти оригинальный подход к решению проблемы Эффективное решение -это всегда политический успех. Ему должны предшествовать анализ проблемы и интеграция всей информации о ситуации.

У всех людей есть свои стереотипы мышления и восприятия. Нужно понять, какие стереотипы больше всего влияют на видение политика. Можно суметь отказаться от некоторых из них, если перестать рассматривать политические объекты - страны, нации, партии, лидеров и т.д. - через призму категории "все чеченцы - бандиты, а бизнесмены - жулики". Это мешает политику найти полезных партнёров среди этих людей.

**1.5. КАК ПОЛИТИК РЕАГИРУЕТ НА "КРИЗИСНЫЙ СИНДРОМ": УСТОЙЧИВОСТЬ К**

**СТРЕССУ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ**

Политические лидеры государств постоянно испытывают действие стресса в связи с хронической

необходимостью принятия решения по различным делам государственной важности. В международных же кризисных ситуациях ограниченность времени для принятия решения, их неожиданность и, главное, угроза основным ценностям государства, стресс, испытываемый политическим лидером, возрастает драматически.

В исследованиях психологического стресса у политических лидеров широко распространенным является понятие "стимул" или "стрессор", то есть в случае политического кризиса, угрозы основным национальным ценностям или целям государства. Однако, важнейшим элементом является интерпретация политическим лидером этого стрессора.

Проблема интерпретации стрессора неизбежно подводит к двум другим вопросам, касающимся реакции политического лидера на стресс: во-первых, реакции должны иметь чисто индивидуальный характер и, во-вторых, реакция будет зависеть от степени идентификации политическим лидером собственных целей с государственными. И тогда в этом случае формула французского абсолютизма "Государство - это я" приобретает дополнительный смысл для политического лидера с таким убеждением.

Политические лидеры обычно достаточно уязвимы при восприятии угрозы национальным ценностям и целям, поскольку они часто идентифицируют их с собственными. Во-первых, национальные ценности и цели, для которых возникла угроза, могут быть вполне их собственными ценностями, которые политики должны защитить, и целями, которые они хотят достичь. Во-вторых, если политический лидер не имел бы сильную идентификацию с государством, не воспринимал бы себя и государство как единое, он вряд ли бы сделал карьеру в высшем государственном учреждении. И в-третьих, успех политических лидеров может зависеть от эффективного достижения тех государственных целей, которым создалась угроза на международной арене.

Известный американский специалист в области исследования стресса у политических лидеров Т.Вигеле определяет "стресс как тревогу, страх и/или биофизиологические изменения, которые развиваются как внутренняя реакция индивида на внешнюю нагрузку, вызванную патогенным фактором, стрессором или жизненным кризисом, который воспринимается как составляющий сильную угрозу одной или более ценностям политика". Сталкиваясь со стрессором, политический лидер обычно с помощью советников делает когнитивную оценку того, является ли этот стимул угрожающим.

В поведении политического лидера возникают определенные вербальные (словесные) и невербальные изменения, свидетельствующие о том, что политический лидер переживает стресс. **Внешними индикаторами стресса являются:**

*выражение лица,*

*жесты,*

*движения тела,*

*характеристики голоса, содержание и структура речи и другие*

**Изменения речи политического лидера** могут быть во время стресса самыми разнообразными. Речь может стать взволнованной с более частым употреблением междометий или оборотов типа "так сказать", "вы знаете". Учащаются повторы слов, фраз и целых предложений, а также изменения и поправки только что произнесённых фраз. Убыстряется темп речи, увеличивается скорость и сокращаются паузы.

*К числу невербальных индикаторов* стресса относится напряжённость тела, сопровождающаяся

бесцельными или спонтанными движениями, миганием, жестикуляцией, игрой с ключами, авторучкой,

хрустом пальцев. Присутствуют признаки стресса и на лице, политический лидер хмурит брови. Голос приобретает более высокие ноты, меняется его интенсивность.

Во время стресса возникает раздражённость, сопровождающаяся возрастанием числа заявлений о

дискомфорте, оценочных заявлений, улыбок через силу, а также уменьшения позитивных кивков головой

Кроме того, у политического лидера в состоянии стресса значительно повышается бдительность; он

внимательно фиксирует других людей взглядом, смотря прямо в глаза, сохраняя при этом очень жёсткую

позу.

Итак, после восприятия, интерпретации и интернализации политической угрозы у политического лидера начинаются внутренние процессы, направленные на преодоление стресса, или, как их еще называют, **процессы адаптации.**

*Адаптация к стрессу включает* продолжающуюся оценку или переоценку любых возможных реакций на стресс. Типичным примером адаптации политического лидера к стрессу с помощью личностного защитного механизма является избегание ситуации угрозы, дистанцирование себя от события или отрицание самой ситуации. Он начинает более часто употреблять жесты, символизирующие отталкивание, а также слова, указывающие на дистанцию с объектами и людьми, имеющими отношение к данной ситуации. Отрицание ситуации как таковой сопровождается словами "нет", "никогда", а также увеличением числа отказов.

*Другим типом адаптации к стрессу* является борьба с угрожающей ситуацией с целью её устранения. Осуществляя борьбу со стрессовой политической ситуацией, политический лидер может пойти по пути агрессивного поведения. У него повышается интенсивность голоса, движений, направленных на других людей. Увеличивается число враждебных заявлений. Борясь с ситуацией, политический лидер может сделать свою позицию более жёсткой, увеличив в речи использование слов "всё", "всегда", "исключительно", а также начинает применять очень узкий набор слов и выражений, демонстрируя обычно не свойственную ему бедность словаря. В борьбе с политическим стрессором политический лидер может пойти по пути обмана. Стараясь обмануть всех, включая свое окружение, он демонстрирует меньше улыбок, даёт короткие ответы, сильно жестикулируя руками

*Третьим типом адаптации политического лидера к стрессу* является бездействие. В этом случае

политический лидер может проявлять амбивалентное поведение, вроде намереваясь как-то решать

проблему, но ничего при этом не делая. Характерным для политического лидера будет употребление

"квалифицирующих" слов типа "возможно", "может быть", а также одновременное употребление

позитивных и негативных оценок в отношении одних и тех же объектов, явлений, персонажей.

Бездействующий политический лидер нередко впадает в депрессию, демонстрируя возрастание ссылок на

себя, молчание, придвигание рук ближе к телу.

Некоторые политические лидеры говорят о том, что кризис не только не порождает негативного

самочувствия и ухудшения мыслительных процессов, а наоборот, подстёгивает к творчеству, находчивости, стимулирует познавательный процесс, увеличивает способности. Усталость, отсутствие отдыха и сна в течение нескольких дней они воспринимают как неизбежный признак ситуации, но это, по их мнению, не мешает им принимать наиболее эффективно важнейшие политические решения.

Эйфория, которая отражается в текстах политических лидеров, вполне естественна, является следствием действия гормона серотонина, активное выделение которого корой надпочечников представляет собой важнейшую психофизиологическую реакцию на стресс. Кроме того, этот гормон усиливает чувство оптимизма, ощущение, что политическому лидеру "море по колено" .Вместе с тем, он порождает уверенность политического лидера в собственной изощрённости, совершенстве, что нередко приводит к просчётам.

Отсутствие сна, раздражительность могут иметь серьезные последствия для лидера в ситуации

политического кризиса.. Снотворные лекарства могут обернуться бессонницей, лёгкие транквилизаторы -

тревогой и раздражительностью, стимуляторы типа "амфетамин" - усилением усталости. Каждое из этих лекарственных средств влияет на время реакции, процесс суждений, оценки и другие познавательные функции.

Стресс оказывает воздействие на качество и содержание принимаемых политических решений.

Весьма **распространёнными следствиями стресса**, переживаемого лидером во время политического кризиса, являются следующие:

**Фиксация на одной единственной альтернативе**. Стресс затрудняет обдумывание нескольких альтернатив, политический лидер становится концептуально жестким.

**Упрощение противника и его возможностей** Стресс усиливает черно-белое восприятие мира Упрощая

противника, политические лидеры уменьшают неопределённость в своих процессах мышления и восприятия и у них возникает часто ложное чувство понимания ситуации и, соответственно, возможность как-то отреагировать.

**Усталость.** Если состояние усталости продолжается слишком долго, это ведёт к повышению

раздражительности, параноидным реакциям, к возрастанию подозрительности, враждебности и усилению

оборонительных реакций.

**Ограничение временной перспективы и игнорирование будущих последствий.** Внимание политического лидера в ситуации стресса часто фокусируется лишь на самой этой угрожающей ситуации Будущее не представляет для него в этот период большого интереса, пока не будет найдено решение насущной проблемы.

**Спад чувства ответственности за исход решения**. В период политических кризисов одной из личностных задач, стоящих перед политическим лидером, является сохранение самооценки. В этом ему "помогают" атрибутивные процессы приписывания плохих исходов действиям противника и внешней ситуации, что позволяет ему не считать себя виноватым в неправильном решении.

Устойчивость к стрессу является не только сама по себе важным свойством личности политического лидера, особенно во внутриполитических и международных кризисных ситуациях, но и оказывает серьезное воздействие на функционирование других личностных процессов.

**Выводы. Советы.**

С момента начала политической карьеры различного рода кризисы и стрессы становятся неизбежны.

Нужно вспомнить конкретные ситуации и проанализировать свое поведение и самочувствие в них.

Нужно точно определить источник стресса, тщательно обсудив все его стороны со своими

Советниками. Полагаясь только на себя - слишком велика перегрузка нервной системы, можно ошибиться.

В ситуации стресса губительно откладывать решение на потом. Впадать в панику или

депрессию - только вредит здоровью и успеху. Если стресс длительный и мучает бессонница, необходимо обратиться к психологу или психотерапевту. Они помогут снять напряжение и заснуть. Алкоголь и лекарства приведут в нерабочее состояние наутро. Может случиться, что именно тогда потребуется свежая голова и концентрация внимания для принятия ответственного решения.

При взаимодействии с другим политиком необходима информация о его устойчивости к стрессу и

механизмах его преодоления для оценки адекватности принимаемых им решений.

**Часть II**

**СОЗДАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИКА**

Любое лидерство есть явление групповое. Не может существовать лидера-одиночки, лидера "самого по себе", без связи с последователями. Таким образом, отношения между лидером и его последователями главный компонент лидерства.

Каковы же эти отношения? В чём заключаются права и обязанности каждой из сторон? Каковы

психологические особенности взаимодействия лидеров и последователей?

Главной особенностью отношений между, лидером и последователями является то, что это отношения власти. Однако власть - это не действие, а, скорее, возможность действия, характеристика тех отношений, которые сложились между людьми. Имеющий её может приказать, но может и не приказать другому. Когда же действие, основанное на властных отношениях, всё-таки совершается, когда один человек заставляет другого что-то сделать в соответствии с его волей, в психологии принято говорить о влиянии.

**2.1.ВЛАСТЬ И ВЛИЯНИЕ: ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЛИДЕРСТВА**

В самом общем виде под социальным влиянием мы понимаем процесс, через который поведение одного или нескольких людей изменяет состояние других людей. Объект влияния - может изменить свои знания, верования и представления о каких-либо сторонах окружающего мира. Влияние может также затронуть чувства, ценности, мотивацию или отношение к тем или иным вещам и явлениям. Наконец, под влиянием другого лица или лиц он может изменить своё поведение.

**Влияние** - это процесс взаимодействия между людьми. Оно является психологической основой лидерства. Чтобы стать лидером и оставаться им, человеку мало обладать потенциальной властью, надо пользоваться ей, постоянно оказывать влияние на других людей, навязывать им свою волю и проводить через них свои решения, превращать этих других в своих последователей. Говоря, о лидерстве,

подразумеваются не все виды влияния, которые может оказывать на человека другой человек или группа, а прежде всего, так называемое несимметричное влияние, которое возникает, когда один человек влияет на другого значительно сильнее. Причём, в случае лидерских отношений тот, кто влияет - субъект влияния - является фиксированным лицом, и его влияние сохраняется на протяжении длительного периода времени.

Каким же образом политический лидер может осуществлять свою власть над последователями? Какие средства имеются в его распоряжении? Насколько успех его влияния может зависеть от его воли? Прежде чем ответить на эти вопросы, необходимо припомнить, что политическое лидерство высокого уровня, по сравнению с лидерством в небольшой группе, имеет ряд существенных отличий. Эти отличия позволили американскому психологу В. Стоуну выделить два самостоятельных типа лидерства:

* лидерство **"лицом к лицу",** осуществляемое в небольших группах, где все участники процесса имеют

возможность непосредственно взаимодействовать между собой;

* **"отдалённое"** лидерство, то лидерство вождей, за которыми идут многочисленные массы.

**"Отдалённое лидерство".** Его важнейшей чертой является то, что общение лидеров с последователями в случаях "отдалённого" лидерства редко осуществляется непосредственно в личных контактах. Определяющим для него становится общение опосредованное, взаимодействие происходит с помощью различных средств массовой информации, появляется такой промежуточный элемент, как имидж лидера.

Именно этот имидж, лидер-для-публики, выполняет в данном случае лидерские функции, он вдохновляет народ. Таким образом, в качестве лидера здесь имеем не реальную личность, как в случае лидерства "лицом-к-лицу", а образ лидера. Этот образ формируется в результате коммуникации между политиком и аудиторией. При такой ситуации отступают на второй план традиционные проблемы психологии лидерства: какие черты личности и характера необходимы лидеру, какой тип личности требуется в той или иной специфической ситуации.

Лидер-для-публики, как сконструированный образ, может обладать практически любыми заданными характеристиками. Для лидера как для личности в этом случае важными становятся скорее вопросы о том, какие личностные черты определяют желание стать лидером. Второе важное отличие лидерства "лицом к лицу" от "отдалённого" лидерства касается задач лидеров.

Существуют два основных типа лидерской ориентации: ориентация на задачу, деятельность по выполнению задачи; социоэмоциональная ориентация, связанная с установлением отношений между людьми" в группе.

Перед лидером, занимающим официальную выборную позицию, например президентом, неизбежно встают обе задачи: как необходимость работы в предметном плане, так и работа с подчинёнными и последователями.Однако для политических лидеров, занимающих высокие официальные посты, ситуация вновь изменяется. Сложность встающих задач требует подключения множества людей для их выполнения: членов кабинета, советников, экспертов. В принципе в стабильном государстве, например таком, как США, работа по решению различных насущных экономических и даже политических задач может осуществляться и без участия официального лидера. Важнейшей его задачей становится взаимодействие с публикой, завоевание её поддержки и т.п. Эта тенденция характерна практически для всех публичных лидеров высокого уровня.

Опосредствованный характер отношений лидера с последователями ведёт к тому, что одним из главных и наиболее эффективных средств воздействия лидера на публику становится коммуникация. Очень часто последователи имеют дело не со своими личными и непосредственными впечатлениями от лидера, его деятельности и его жизни, а каждый раз с рассказом о лидере, с сообщением, подготовленным специально для восприятия другими лицами, содержащим определённую точку зрения и составленным - сознательно или бессознательно - с целью повлиять на получателя этого сообщения. Материалом сообщения может быть всё, что угодно. Главное в нём то, что этот материал уже обработан для целей определённой коммуникации.

Такие сообщения дополняют, развивают и изменяют друг друга. Их поток составляет основу политической коммуникации. Политическая коммуникация - всегда влияние. Таким образом, политическую коммуникацию, большей частью осуществляемую с помощью языка, следует понимать не как обмен описаниями или выражением мыслей, а скорее как обмен действиями. Слова и речи можно рассматривать как социальное действие, когда они изменяют мир и существующее положение вещей Например, когда в церкви человек говорит "я согласен взять в жены", он не только выражает этим свои чувства, но и становится женатым человеком. Точно также можно в большинстве случаев рассматривать и политическую коммуникацию.

Сегодня политическая коммуникация творит особый мир, существующий по своим законам и кажущийся публике истинной - и единственной реальностью. Один и тот же политический факт может пониматься совершенно по-разному различными людьми, и это совсем не означает, что один из них видит истину, а другой заблуждается: обе точки зрения одинаково имеют право на существование.

Политическая коммуникация является тем более сильным средством влияния, что это влияние как правило скрыто.

Помимо языковых, убеждающих средств воздействия в распоряжении политического лидера имеются и другие средства влияния. Они могут быть связаны с занимаемой официальной позицией, с обладанием средствами насилия или поощрения. Влияние, основанное на этих средствах, важнейшая сторона взаимоотношений лидера и последователей.

Однако не только лидеры, но и последователи имеют - правда в меньшей степени - средства влияния на лидеров. Последователи могут по-разному реагировать на действия лидера. Они могут включиться в процесс политической коммуникации, высказываясь за или против лидера. Могут совершать действия в соответствии с волей лидера или игнорируя его. И всё же самым мощным средством воздействия, придающим смысл всем действиям выборных лидеров, является голосование.

Однако, чтобы добиться успеха, лидер может опереться на разнообразный арсенал средств, выбрать различные методы и стратегии влияния.

**Выводы. Советы.**

1 Необходимо помнить, что в сегодняшней политической жизни самым мощным и надежным средством

воздействия политика на публику является коммуникация. С ее помощью политик не только передает свои мысли и чувства, но и конструирует свой образ и даже создает специфическую политическую реальность .

2 Важнейшая задача политика перед лицом публики - выработка оптимального стиля самопредъявления,

конструирования публичного "Я". Созданный имидж будет отражать далеко не все личностные

качества, но по возможности лишь те, которые привлекают публику.

**2.2.КАК ПОЛИТИК ВЛИЯЕТ НА ДРУГИХ ЛЮДЕЙ: МЕХАНИЗМЫ И СРЕДСТВА**

Прежде чем навязать кому-то свою волю, необходимо обладать некоторой властью. Власть же

может опираться на различные основания. Под основаниями власти лежат все ресурсы - возможности, действия, объекты и т.д., идеальные или материальные, на которых основывается процесс влияния одного индивида на другого индивида (группу).

**Существуют три основные группы таких ресурсов**

**1)** Средства влияния, не зависящие от конкретного человека, являющегося лидером, но связанные с его

официальной позицией, ролью или положением в обществе .К ним относятся законная власть, власть

наказания и награды, При этом под наказанием и наградой понимаются достижение или лишение каких- то преимуществ в социальной иерархии, получение "материальных выгод", физическое насилие или отсутствие такового. Любой лидер, достигающий той или иной официальной позиции, получает средства контроля над распределением различных благ, имеет в распоряжении определённые средства насилия, а также поддержку закона или обычая, который обязывает граждан подчиняться этому лидеру.

**2)** Средства влияния, непосредственно связанные или зависящие, от личности лидера, действительной, или той, которая представлена в средствах массовой коммуникации. Можно даже сказать, что это влияние личности: её качеств, её поступков, её биографии и т.п. Эти средства и основанное на них влияние является самым важным в отношениях лидера и последователей.

**3)** Влияние, осуществляемое с помощью конкретной речи или речей. Различные речи, произнесённые одним и тем же человеком, могут быть более или менее удачными, оказывать на слушателей (или зрителей) большее или меньшее влияние. В политической или другой общественной практике часто возникают ситуации, когда речь является единственным средством воздействия, в то время как о человеке, её произносящем ничего не известно, либо же он является официальным лицом и просто выполняет работу. Примером такого рода могут служить более или менее удачные речи адвокатов в суде. Другими словами, хорошую речь можно построить либо правильно строя аргументы, используя правила риторики и других научных разработок на эту тему, либо используя в речи определённые "сигналы", на которые публика будет автоматически реагировать определённым образом.

Все виды влияния тесно связаны между собой, взаимодополняют ивзаимообусловливают друг друга. Поскольку в мире политической коммуникации личность лидера "вырастает" преимущественно из его речей, то удачно произнесённая речь создаёт не только славу её автору, она "рисует" его как личность и кладёт начало личностному влиянию. С другой стороны, разные люди, обладающие различной степенью влияния, по-разному должны строить свою речь, чтобы добиться желаемого эффекта.

Однако для начала необходимо рассмотреть каждое из средств, которые может использовать политический лидер, влияя на последователей тем или иным способом.

Политическая коммуникация, сообщения, переданные через СМИ, являются важнейшими и

преобладающими средствами влияния политического лидера на массы. Когда и как уместно применять ее? Когда лидеру нужно говорить, а когда действовать? Механизмы и средства влияния, которые использует политический лидер, взаимодействуя с последователями, определяются конкретными политическими задачами, ресурсами, которыми обладает лидер и теми видами влияния, которые он выбирает, исходя из этих условий.

Из чего же состоит поведение политика и его последователей при различных типах влияния?

В психологическом смысле власть награды и наказания - это наиболее простой тип влияния. Чтобы влияние стало возможно, объект влияния должен осознавать, что достижение значимых для него целей зависит от субъекта влияния. Влияющий же, чтобы достичь нужного эффекта, должен правильно определять цели того, кого он контролирует. Со стороны влияющего также влияние будет осуществляться только тогда, когда его затраты (предлагаемая награда, затраты физических усилий и т л) будут, с его точки зрения, в его пользу. Как выглядят эти отношения в рамках осуществления политической коммуникации? Американский политолог М. Эделман выделил четыре стиля политического языка, включающих язык увещевательный, легальный язык, административный язык и язык торга, отмечает, что этот последний власть имущие предпочитают не афишировать, а чаще используют в приватной сфере. Этот язык называет вещи своими именами, указывает их истинную цену и требует услуги за услугу .

Продемонстрированный публично, этот стиль шокирует публику, поэтому, как считает М.Эделман, сообщения о подобных политических сделках либо вообще отсутствуют, либо маскируются. Один из способов такой маскировки - сообщать имена участников встречи и приблизительную тему встречи, но не давать отчёта о самом содержании беседы.

Внешний контроль как стратегия влияния имеет ряд серьёзных недостатков. Он вызывает только

послушание, основанное на расчете. Поведение объекта влияния изменится при первой возможности,

поэтому влияющий должен постоянно следить за тем, на кого он влияет. Кроме того, влияние, основанное на насилии, чревато тем, что у объекта влияния неминуемо возникнут негативные чувства по отношению к влияющему. Влияние, основанное на награде и на насилии, неэффективно и требует множества усилий со стороны влияющего.

Другой вид власти, основанный на тех возможностях, которые дают правителю его роль и положение в обществе, - легитимная власть - имеет по сравнению с внешним принуждением определённые преимущества, поскольку не требует наблюдения и не вызывает негативных чувств.

Власть закона и традиции может быть безлична до такой степени, что оказывается нечувствительной к

вопиющему беззаконию. Таким образом, для легитимной власти оказывается более важным то, что данная личность занимает пост, что это за личность и каким способам она этого поста добилась.

Власть, основанная на законе, так же как и власть принудительная и наградительная большей частью зависит от специальных механизмов её реализации, но не от слов, которые при этом произносятся Слова нужны лишь для того, чтобы отдавать приказы и демонстрировать соответствие этих приказов тем или иным статьям закона. Чтобы демонстрировать законность решений и действий, в политической

коммуникации, по мнению М.Эделмана, используется специальный "язык законов" В синтаксическом плане он почти полностью состоит из определений и команд, что создаёт у слушателей ощущение точности, строгой рациональности и обоснованности принимаемых решений. Однако те, кто использует этот язык, как считает автор, хорошо осознают двусмысленность его терминов, которые по-разному

можно интерпретировать в зависимости от ситуации и целей заказчиков. Одни и те же слова могут

относиться к различным действиям, и тем самым они дают власть имущим свободу поступать так, как те

считают нужным. Манипуляции с помощью использования "языка законов" облегчаются ещё и тем, что этот язык достаточно труден для восприятия, особенно для дилетантов. Наиболее сильно действует на публику формальная сторона языка, содержание при этом доступно немногим, что создаёт базу для весьма произвольного использования законообразных выражений .

Видимость законности решениям правительства и других властных органов старались придавать даже там, где произвол и беззаконие являлись основой общественной жизни Ярким примером такого рода являлось сохранение видимости законодательства в сталинские времена. Миллионы людей были осуждены без всяких на то оснований. Однако принципиальное сохранение судебно-следственных органов даже в осуждённых сохраняло веру в то, что их осуждение - это частная ошибка следствия, а не общая политика правительства. При этом любовь к такому правительству лишь усиливалась, поскольку только на него возлагалась надежда, как на того праведного судью, который рассудит всё по справедливости и исправит совершённые ошибки.

В различных обществах могут существовать различные государственные и общественные должности и посты, вызывающие у граждан очень сильный эмоциональный отклик, то есть являющиеся для них символами. Один из самых ярких примеров - это отношение американцев к посту президентства.

Президентство для США - это не просто официальный пост главы страны, это символ национального

единства, национальных традиций и ценностей, в нём отражается вся героическая история Америки, её

требования к настоящему и её надежды на будущее. Чувства гордости, восхищения и уважения, которые

вызывает сам пост, могут переноситься на конкретную личность. Качества идеального президента в той или иной мере автоматически приписываются тому человеку, который занимает пост.

Ещё один механизм, который используется для влияния официального лица на публику, опирается на ролевые отношения, существующие в обществе. Это тот репертуар поведения человека, который определяется его местом в общественной структуре, в совместной деятельности и который ожидают и требуют от человека другие люди в данной ситуации. В нормально функционирующем обществе между лидером и последователями устанавливаются чёткие ролевые взаимоотношения, то есть "связи, в которых роли двух партнёров определяются в отношении одна к другой". Эти отношения могут существовать и сохраняться, если участники взаимодействия имеют взаимно разделяемые представления о поведении друг друга, требования друг к другу, которые принимаются противоположной стороной. Частично эти требования закрепляются официально и приобретают статус закона. Соблюдение этих ролевых отношений подкрепляется различными внешними ресурсами, находящимися в распоряжении государства, группы или официального лица. Так, например, роль американского президента является институционализированной, закреплённой в конституции и неразрывно связанной с его официальным статусом. Предусматривается, что президент осуществляет исполнительную власть, отчитывается перед парламентом и т.д. Роль последователей предполагает, что они должны выполнять распоряжения правительства, предъявлять свои претензии конституционным путем, выбирать президента и т.д. Другая часть требований носит неформализованный характер и существует на уровне общественного мнения. Эти требования довольно трудно чётко определить и описать в обобщённом виде. Неинституционализированные ролевые требования сильно связаны с национальной политической культурой и обычно усваиваются в процессе социализации. Они регулируют поведение лидера, определяя, когда он должен чётко приказывать, а когда прислушиваться к мнению народа, как он должен вести себя в отношениях с парламентом, прессой, во время зарубежных визитов и т.д. Точно так же неинституционализированные ролевые требования определяют поведение последователей. Они могут, например, считать главной добродетелью слепое повиновение лидеру, приказы которого не подлежат обсуждению, или, наоборот, всячески высмеивать правительство.

Ролевое влияние отличается от влияния по принуждению. Оно, по-видимому, с трудом поддаётся произвольному усилению и контролю. Личные устремления лидера должны быть направлены скорее на то, чтобы не потерять контроль, а не на то, чтобы его усилить. Иначе говоря, лидер должен вести себя по-лидерски, в особенности учитывая неинституционализированные, подразумеваемые требования общественности. Последователи, которые видят, что лидер ведёт себя в соответствии с их ожиданиями, также склонны осуществлять ролевое поведение. Таким образом, взаимно-ролевые отношения сохраняются и поддерживаются. Однако всякие изменения таят в себе опасность нестабильности. Ещё свеж в нашей памяти пример М. Горбачёва, который ослабил идеологический контроль и дал стране гласность. Однако различные политические группы именно его больше, чем кого бы то ни было, из всех лидеров советской эпохи, обвиняли в "диктаторстве", "зажиме демократии" и тому подобном. Произошло нарушение взаимных ролевых отношений. Граждане перестали рассматривать власть как репрессивно карающий аппарат, а себя - как послушное стадо. Но в то же время новые, демократические ролевые отношения, удовлетворяющие обе стороны, ещё не сформировались. Это и повлекло серию взаимных обвинений и недовольства.

Термин "роль" есть теоретическое понятие Ясно, что граждане воспринимают лидера не как исполнителя той или иной роли, а как конкретную личность, поступающую определённым образом. И поступки лидера могут рассматриваться последователями как "правильные" или "неправильные", как удовлетворительные или неудовлетворительные. В этом смысле ролевое поведение является одним из факторов формирования имиджа лидера, а ролевое влияние является составляющей личностного влияния.

**Выводы. Советы.**

Ни один из видов власти - власть закона, наказания или награды - не является универсальным средством

достижения политических целей; каждая из них имеет свои "плюсы" и "минусы". Следует помнить,

что наиболее эффективное их использование должно сопровождаться применением специальных

коммуникативных средств: использованием значимых для аудитории символов, апелляцией к ценностями,

использование специального политического языка.

Власть, которую даёт политику его роль, также можно использовать более эффективно. Установление чёткой субординации, однозначное и известное всем распределение прав и обязанностей способствует сохранению и упрочению ролевого влияния.

**2.3. ВЛАСТЬ ХАРИЗМЫ: ИЗ ЧЕГО И КАК СТРОИТСЯ ЛИЧНОСТНОЕ ВЛИЯНИЕ ЛИДЕРА**

В отличие от всех рассмотренных выше властных оснований, власть харизмы может и не опираться на какие-либо "объективные" средства и возможности. Сила харизматической личности заключается в том, что она обладает необыкновенными возможностями или привлекательностью в глазах публики, она имеет в себе нечто, заставляющее других повиноваться. Нигде, а особенно в политической области, эта власть невозможна без языка .В данном случае лидер использует язык не только для того, чтобы отдавать приказы, но и для того, чтобы строить свой образ, который публика могла бы уважать и любить, которому могла бы подчиняться.

**Образ политического лидера**, или, как его принято называть вслед за англоязычными авторами, **имидж**, - "это набор определённых качеств, которые люди ассоциируют с определённой индивидуальностью". В отличие от публики, воспринимающей лидера целостно, исследователям необходимо, по-видимому, различать составляющие его имиджа. Существуют три группы таких составляющих. Это прежде всего **персональные характеристики** лидера. К ним относятся его физические, психофизиологические особенности, его характер, тип личности, индивидуальный стиль принятия решений и тд. Другая составляющая образа лидера - "**социальные характеристики**". Под ними мы имеем в виду статус лидера, который включает не только статус, связанный с занимаемой официальной позицией, но также и с происхождением, богатством и тд. Со статусом тесно связаны модели ролевого поведения. Кроме того, социальные характеристики включают связь лидера с различными социальными группами, с теми, интересы которых он представляет, с теми, которые поддерживают его и являются союзниками, а также с теми, которые являются его оппонентами и открытыми врагами. Наконец, образ лидера несет большую **символическую нагрузку**. Лидеры становятся знаками определённых идеологий, того или другого возможного будущего, определённого курса действий.

Каждая из этих групп характеристик вносит различный вклад в формирование личностной власти

политического лидера и в различной степени поддается сознательному конструированию. Однако в связи с тем, что общение лидера и последователей опосредуется СМИ, подавляющее большинство нежелательных персональных качеств лидера может просто не попасть на глаза последователям.

Одна из немногих характеристик, которая, напротив, приобретает в телевизионную эпоху большой вес, - это **внешность лидера.** Многие исследователи отмечают существование некоторого качества, которое делает личность неотразимой в глазах других и позволяет осуществлять загадочное влияние, особенно в случаях непосредственного контакта с массами, например, на митингах. Лебон называл это качество "*обаянием*", Вебер - *харизмой*, его пытаются понять и объяснить многие поколения ученых.

Другие качества, существенные для имиджа лидера, - "**социальные характеристики**" - связаны с текущей политической ситуацией, которой лидер должен соответствовать. Лидер ориентируется на определённые социальные группы, стараясь в то же время заручиться поддержкой как можно большего количества людей. Он должен чутко улавливать их требования, продиктованные их социальным и демографическим положением, реальными или мнимыми политическими интересами, идеологическими предпочтениями, а также ситуацией, сложившейся в стране, городе и т.п. В этом случае задача политического консультанта, работающего над формированием имиджа лидера - обозначить и стимулировать желательные ассоциации так, чтобы избиратели поверили, что кандидат осуществит их мечты, надежды и потребности".

"Социальные характеристики" - достаточно подвижная часть имиджа лидера, тесно связанная с

требованиями реальности. **Символические характеристики**, напротив, являются крайне устойчивым и

неизменным компонентом. Они связаны с идеологиями, которые не меняются в течение десятилетий или

даже столетий, а также с ещё более постоянными культурными архетипами Иначе говоря, существует некий постоянный набор черт и качеств, который обязательно должен демонстрировать политик, чтобы его последователи увидели в нём лидера. Только тот политик, который сможет подогнать под себя

этот идеальный тип, сможет добиться успеха в качестве публичного лидера.

Далее будет рассмотрено содержание всех характеристик, а также способы успешного конструирования имиджа политика. Конструирование имиджа как символа занимает первостепенное место и в силу своего постоянства легче, чем другие составляющие, поддаётся теоретическому обобщению. Действия, с помощью которых конструируется идеальный лидерский тип, являются символическими, или, по Веберу, ценностно-ориентированными. Они не порождаются конкретной ситуацией и не должны вести ни к каким конкретным результатам в смысле изменения действительности. Важна сама их демонстрация, они ценны сами по себе, независимо от последствий.

Черты и качества личности лидера, которые он должен демонстрировать публике, должны быть

однозначны, чётко определены, ярко выражены и довольно постоянны. Различные авторы пытались выявить тот набор черт, которыми обязательно должен обладать лидер в глазах публики. Так, Макиавелли писал: "Презрение государи возбуждают непостоянством, легкомыслием, изнеженностью, малодушием и нерешительностью Этих качеств надо остерегаться как огня, стараясь, напротив, в каждом действии являть великодушие, бесстрашие, основательность и твердость. Решение государя касательно частных дел подданных должно быть бесповоротным, и мнение о нём должно быть таковым, чтобы никому не могло прийти в голову, что можно обмануть или перехитрить государя".

Те описания "лидерских" черт, которые были сделаны современными авторами на протяжении последних десятилетий дополняют и развивают их. Прежде всего, лидер должен конструироваться как лицо деятельное, активное. Дж.Гэллап, анализируя кривые президентской популярности, писал: "Любое резкое падение в популярности - вероятно, следствие бездействия президента перед лицом важных событий. Бездействие вредит ему более, чем что-либо ещё". Образ деятельного лидера конструируется в глазах публики не только действиями и инициативами, но скорее с помощью слов и речей. Впечатляющие решения, предложения и перспективы, предлагаемые лидером в своих выступлениях, будут способствовать его популярности больше, чем неуклонные, постепенные и малозаметные действия по действительному решению какой-либо проблемы. Вообще, чтобы действия, которые лидер предпринимает, были восприняты публикой с энтузиазмом, они должны отвечать двум условиям: быть достаточно решительны и поражать воображение.

Наша политическая жизнь также дает множество ярких подтверждений тому, что, прежде всего

нерешительность губит политиков, в то время как решительность делает их лидерами. Так, именно

решительность и категоричность действий Ельцина во время событий 1991 года обеспечили ему такую

поддержку народа 19 августа, казалось бы не имея в руках никаких сил для отражения возможного

нападения ГКЧП, и следовательно, никакой возможности реально противостоять ему, он тем не менее

совершил ряд решительных действий с помощью слов, объявив все решения и сам ГКЧП

неконституционными. Эти слова сделали его лидером в глазах миллионов, слова дали ему такую власть,

против которой оказались бессильны все войска, которые ГКЧП имел в своем распоряжении. Кто знает, что бы произошло, если бы Ельцин не сказал этих слов?

Необходимо заметить, что великие события истории всегда играли на руку популярности лидеров. Ведь именно тогда, когда стране и народу грозят опасности или враги, появляется возможность

продемонстрировать решительные действия. Такие действия очевидны для всех и поражают воображение.

Политик, совершивший их, становится в глазах народа героем и выдающимся деятелем своего времени.

Между тем другие лидеры, действующие не в столь экстремальной обстановке, и предпринимающие не

столь бросающиеся в глаза действия, часто не имеют в глазах последователей никакой популярности.

Чрезвычайные события и критические ситуации, отсутствующие в действительности, также могут быть

созданы с помощью слов. В обществе и мире всегда сохраняется определённое неблагополучие. Однако от задач оратора зависит, заметит или нет он это неблагополучие, назовёт или нет его проблемой, и насколько серьёзно он оценит эту проблему. В принципе никто не мешает лидеру, его сподвижникам или оппонентам объявить, что ситуация складывается серьёзная или даже критическая, что наступает решительный момент или переломный период. Поскольку большая часть населения лишена достоверной и полной информации о действительном положении вещей в стране или мире, то проверить эти утверждения довольно трудно. Этим приёмом успешно и охотно пользовались все советские руководители вплоть до последнего времени.

Итак, действенность является важнейшим качеством лидера. Однако ряд авторов подчеркивает, что центральным моментом здесь является не просто действие, но демонстрация того, что лидер видит

проблемы, хочет с ними справиться, и принимает на себя ответственность за положение дел в стране,

правительстве и т.д. Принятие ответственности лидером имеет для публики важный психологический смысл: оно вносит справедливость и разумность в мир безличных причин. Тем самым публика как бы заверяется в том, что мир управляем, и жизнь будет постоянно улучшаться.

Несмотря на то, что, по мнению некоторых авторов, публика прощает лидеру некоторые его провалы и ошибки, оценка действий лидера занимает важнейшее место в создании его имиджа. Оценка действий того или иного лидера - дело крайне сложное. Во-первых, потому, что различные социальные группы могут иметь противоположные политические интересы и то, что было благом для одних, окажется злом для других. Кроме того, то или иное политическое событие зависит не только и даже не столько от лидера, сколько от множества администраторов более низкого уровня и исполнителей. Принятие лидером ответственности, тем не менее, предполагает наличие оценки его действий.

Вообще успех личности является одной из самых важных предпосылок её влияния на других. Людям свойственно подражать тому, кто достиг успеха. Так, преимущества в выборах на лидерский пост, как правило, имеют люди, добившиеся успеха, причём не только в политике, но и в других областях.

Способность добиваться успеха, похоже, воспринимается как самостоятельное качество какого-либо

человека, не связанное с определённым видом его деятельности. На престиж лидера может оказывать косвенное влияние авторитет его команды или союзников. Так, лидер будет оцениваться как более успешный и авторитетный, если последователи узнают, что его поддерживают выдающиеся и уважаемые сторонники.

Лидер должен выглядеть благожелательным и справедливым по отношению к своим союзникам и

Последователям. Правитель в глазах народа должен являться образцом справедливости, мудрости и

олицетворением нравственной власти. Вся несправедливость государства в этом случае, как правило,

приписывается подчинённым, пользующимся неосведомлённостью лидера. В отношении же врагов и соперников лидер обязан демонстрировать чувства агрессии, соперничества.

Часто биографию лидера составляет не только то, что он делал, но и то, что он не делал. Так, например, отсутствие политического опыта и неучастие в тех или иных видах политической деятельности может рассматриваться как заслуга кандидата на лидерский пост. Отсутствие опыта работы в правительственных структурах может преподноситься как свидетельство "политической чистоты", неучастие в "закулисных политических сделках", отсутствие связей с "коррумпированной властью" Политически неопытный претендент легко может быть выставлен как истинный представитель народа, который, если его выберут, будет представлять власть народа и защищать народ.

Внешность, пол и возраст лидера также имеет значение. Как правило, в качестве лидера представляется представительный человек приятной внешности, пожилой, и конечно мужчина, а не женщина. И если появляется возможность выбора, все эти характеристики оказывают на него серьёзное влияние. Речь, позы и жесты лидера отличаются от речи подчиненных. Речь строится в форме приказов. Кроме того, она всегда имеет более медленный темп, чем речь подчиненных. В ней больше пауз и они длиннее. Культурные нормы предполагают, что лидер всегда говорит больше остальных. Также в экспериментах было показано, что люди, перебивающие собеседников, всегда воспринимаются окружающими как более успешные и управляющие, хотя и менее социально приемлемые, надёжные и компанейские.

Существуют также чисто пространственные (невербальные) моменты, которые отличают лидеров от подчиненных. В европейской культуре лидер всегда располагается вне остальных. Эта позиция вне и над (как, например, при публичном выступлении), или вне и впереди (например, в разных шествиях, походах войск и т. д.) выделяет любую фигуру в качестве лидера. Эти факты были отмечены рядом учёных, однако еще задолго до этого множество людей понимало их на интуитивном уровне.

В странах с отлаженной избирательной системой существуют специальные механизмы создания имиджа будущего лидера. Все вместе они могут быть собраны в механизме политической кампании. Политическая кампания, помимо своих инструментальных функций - выборов человека на определённый официальный пост - выполняет также ряд символических функций. В ней происходит, в частности, проецирование лидерских качеств на кандидата, те в процессе избирательной кампании, только исполнив все ритуалы этой кампании, политик становится лидером в глазах последователей. Рассмотрим некоторые особенности "делания образа" лидера, опираясь на опыт американских избирательных кампаний. По мнению специалиста по политической рекламе Т.Пэттерсона, создание имиджа для любого политика - дело довольно простое: "Имидж легко принимается избирателями и развивается ими. Он, похоже, не опровергается даже с предъявлением новой информации". Главная стратегия при создании имиджа - правильно определить требования и желания публики относительно того лидера, который ей нужен: "консультант должен через манипуляцию символами и образами заставить публику поверить, что кандидат удовлетворяет её потребностям. Реклама конденсирует имидж желаемых достижений".

Первые и важные задачи, с которыми сталкивается политическая реклама, таковы: создать интерес к

кандидату и сделать его имя узнаваемым .Причём начинать заниматься этим надо сразу после окончания

предыдущей кампании или даже раньше. Акт "всплывания" кандидата, его первое появление на публике -

это важное событие, которое во многом определит дальнейшие представления о личности политика.

Совершать это "всплывание" лучше всего в период политического затишья, между выборами, когда страсти спят, партийные призывы редки и на политической арене происходит сравнительно немного событий. В этот период новый политик имеет больше шансов быть замеченным и получить поддержку и внимание прессы. Однако для того, чтобы использовать этот шанс, ему необходимо совершить ряд символических действий: во-первых, решительно отмежеваться, а во-вторых, решительно определиться.

Каждый политик, который хотел бы найти поддержку у публики, должен связать себя в её сознании с одним из ярлыков или политических идей, которые поддерживаются в данный момент обществом.

Довольно часто отличие нового политика и кандидата на лидерский пост, строится на том, что он

предлагает не только другую, но и новую программу действий. Кроме того, в политике больше, чем где бы то ни было, "новое - это хорошо забытое старое". Однако, несмотря на всё это, публика склонна поддерживать политиков, объявляющих себя новаторами. Кампания, построенная с учетом всех требований шоу, драматичная и зрелищная, представляет собой как бы ряд препятствий, преодолевая которые, будущий лидер всё больше и больше предстает в глазах публики как победитель, как конкурентоспособный и эффективный политик. Послевыборные комментарии позволяют укрепить образ политика в сознании публики как успешного и побеждающего, а если кандидат проиграл, - сохранить о нём благоприятную память до следующей попытки.

Важнейшими аспектами построения образа кандидата в процессе избирательной кампании являются его встречи с публикой, во время которых он излагает свою программу и строит свой образ. В этих выступлениях, демонстрируя решительность, политик вместе с тем достаточно расплывчато и

неопределённо формулирует свои взгляды и программы с тем, чтобы они вызывали как можно меньше

возражений и могли быть поддержаны различными группами населения.

Чем менее известен политик, тем легче "проецировать" на него желательные качества и черты. Если же необходимо продемонстрировать то, что известный политический деятель как нельзя лучше подходит для новой ситуации и должен стать лидером, то большинство стратегов пытаются искать новые связи между качествами политика, уже закрепленными в сознании публики и задачами новой кампании или делать новые акценты на старых качествах. В любом случае консультант должен попытаться:

* подчеркнуть черты, которые наиболее привлекательны для публики;
* избегать, или указывать мимоходом непривлекательные черты;
* координировать поступающую информацию так, чтобы усиливать наиболее важные черты кандидата;
* попытаться по возможности улучшить отношение публики к кандидату по каждому измерению.

Анализ американских избирательных кампаний показывает, что создание образа такого лидера, которого любят, которому доверяют и за которым идут последователи, те конструирование личностной власти политического лидера является важнейшей задачей пропагандистских и рекламных усилий. Личностная власть завоевывается с величайшим трудом, и удержать её стоит больших усилий, однако по мощности влияния с ней не может сравниться ничто. Если политик обладает такой властью, он практически всемогущ. Сила личностной власти такова, что может смести даже власть закона, опирающуюся на войска, судебные и исполнительные структуры.

Основной психологический механизм личностного влияния харизматического лидера - это идентификация. Объект влияния пытается быть похожим на другую личность или действительно быть ей, тем, кем он восхищается и кому подражает. Механизм идентификации делает возможным для лидера такой способ влияния как воздействие личным примером. Вообще, по мнению психологии масс начала XX века, управление толпой в значительной мере осуществляется при помощи образцов.

**Выводы. Советы.**

*Построение удачного имиджа политического лидера главным образом зависит от следующих условий:* от знания и понимания настроений, требований и установок своих будущих или настоящих последователей и умения показать, что политик - именно тот, кто полностью отвечает потребностям публики. *Одна из самых действенных стратегий для завоевания доверия публики* - показать политику, что он похож на них, что у него одинаковые с ними заботы и проблемы, что он - "один из них". Чрезмерная оригинальность в сфере политики при формулировании программ, построении имиджа политического лидера и т.п. недопустима, она лишь оттолкнёт от политика большую часть людей.

Чтобы победить, кандидату полезно воспользоваться одной из главных заповедей маркетинга:

"Конкурентоспособный товар должен быть таким же, как все, но чуть-чуть лучше". Построение имиджа популярного лидера требует не только учитывать требования момента и действовать по ситуации, политик всегда должен демонстрировать некоторые черты и качества характера, которые в сознании публики однозначно связаны с "лидерскими" качествами. Не всегда важно обладать этими качествами на самом деле, но всегда важно выглядеть обладающими этими качествами. **Так, лидер должен выглядеть** деятельным, решительным, справедливым и заботливым к тем, кто признает его лидерство, беспощадным к врагам, преодолевающим все препятствия, выходящим победителем из любой ситуации и всегда ощущать себя правым и т.д. Большинство этих качеств успешно конструируются с помощью слов.

Если политик только начинаете свою карьеру, ему легко построить такой имидж, какой он сочтёт нужным. Однако самое главное в этот период - чтобы заметили и запомнили. Для этого "всплывание"

новому политику удобнее начинать в период политического затишья, а не в насыщенные политическими

событиями моменты. Чтобы запомнили, необходимо создать прочную ассоциацию между своим

политическим именем и легко узнаваемым политическим ярлыком, значимой для публики в данный момент идеей, недвусмысленно объявить себя защитником определённого направления. Чем прочнее будут ассоциации, тем легче будет узнать и запомнить.

Если же это уже известный политик, то радикально изменить его имидж - дело довольно сложное. Однако если такая необходимость всё же возникла, главная задача - сформировать новые ассоциации между уже известными и закрепившимися в сознании публики чертами имиджа и новыми задачами. цель - не переубедить аудиторию, что он обладает совсем другими качествами, не теми, которые до сих пор

приписывали, а доказать, что именно эти его качества больше всего соответствуют требованиям момента.

**Изменяя имидж известного политика, необходимо:**

* подчеркнуть черты, которые наиболее привлекательны для публики;
* избегать упоминания о непривлекательных чертах лидера или указывать их мимоходом;
* координировать поступающую информацию так, чтобы усиливать наиболее важные черты кандидата;
* попытаться настолько, насколько возможно, улучшить отношение публики к кандидату по каждому
* пункту.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

И в заключении хотелось бы привести несколько советов, которые даются известными психологами в вопросе - КАК ДОБИТЬСЯ ПОДДЕРЖКИ СО СТОРОНЫ БОЛЬШИХ ГРУПП ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ.

1. При подготовке к встрече со своими последователями политику нужно иметь в виду, что принадлежность к определённой политической организации задает людям нормативную структуру и систему категорий для оценки политических деятелей, которая в зависимости от степени их значимости для конкретного человека может по-разному влиять на процесс восприятия. Поэтому при подготовке к взаимодействию с определенными группами населения и при анализе этого взаимодействия политик должен учитывать цели, задачи, нормы и ценности той политической партии с которой идентифицирует себя субъект восприятия
2. Во время кризисных ситуаций одним из наиболее действенных факторов, влияющих на восприятие,

является национальный характер. Поэтому при взаимодействии с массами в этот период заявления

и действия политика должны соответствовать тем ценностям и нормам, которые свойственны данной

национальной общности.

3. Одними из наиболее устойчивых психологических факторов, опосредующих восприятие

последователями политического лидера, являются национальный и социальный характер. Поэтому не

имеют смысла попытки воздействия на массы путем изменения этих факторов. Для эффективного

воздействия политику необходимо учитывать эти переменные и использовать информацию, которая

воспринималась бы нейтрально или положительно исходя из национальных или социальных

особенностей масс.

4. Нужно помнить, что потребность нации в самоуважении может привести к тому, что восприятие

истории как унижающей будет способствовать поиску настоящего "Нового Человека", который смог

бы восстановить честь, достоинство и силу нации, завоевать уважение остального мира. В этом случае

для достижения желаемого результата политику необходимо делать акцент на таких своих

личностных качествах, которые соответствовали бы этим представлениям.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.**

1. Имидж лидера. Психологическое пособие для политиков под редакцией доктора политических наук

Е. В. Егоровой-Гантман. 1998.

1. Почепцов Г.Г. Имидж-мейкер. Паблик рилейшнз для политиков и бизнесменов. Киев, 1995.