

**РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТНОЙ ХАРИЗМАТИЧНОСТИ
ПОСРЕДСТВОМ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТРЕНИНГА**

Н. В. Буравцова, Н. В. Дмитриева

**Новосибирский государственный университет экономики и управления,
г. Новосибирск, Россия;**

**Санкт-Петербургский государственный институт психологии
и социальной работы, г. Санкт-Петербург, Россия**

**DEVELOPMENT OF PERSONAL CHARISMA THROUGH
SOCIAL-PSYCHOLOGICAL TRAINING**

N. V. Buravtsova, N. V. Dmitrieva

Novosibirsk state university of economy and management, Novosibirsk, Russia;

**St. Petersburg State Institute of Psychology and Social
Work, St. Petersburg, Russia**

Summary. The paper presents the possibility of socio-psychological training as a means of development of personal charisma. Program provides the training section, aimed at creating and developing the skills of goal setting and motivation.

Keywords: charisma; charismatic; charismatic quality; socio-psychological training opportunities to develop charisma; goal setting; motivation.

Каждый из нас способен совершить больше, чем сделал; способен легко преодолеть трудности жизненного пути, неся с собой свет, радость и счастье для себя, для своих близких, для многих других. Такую возможность дает овладение навыками харизматичности. Харизма дает человеку возможность стать лучше, эффективнее, влиятельнее, достичь тех высот, которые ранее казались недостижимыми. И этим людям не обязательно быть только лишь актерами или политиками. Руководитель, преподаватель, спортсмен, общественный деятель – это далеко не полный перечень профессий, для которых качества харизматичной личности могут стать как залогом профессиональной успешности, достижения чувства жизненного благополучия, так и основой дальнейшего личностного развития.

Уже доказано, что харизма не особая избранность и не дар богов; она представляет собой набор особых личностных качеств и умений, позволяющих влиять на окружающих людей в той мере, в какой это представляется необходимым. То есть освоение навыков создания харизмы дает возможность занимать определенную социальную позицию, позволяющую, оптимизируя прилагаемые усилия, достигать желаемого и быть высоко оцененным другими людьми [3].

Личностные качества и умения всегда можно сформировать, выработать и развить, и сделать это наиболее эффективно человек может, принимая участие в социально-психологическом тренинге. С этой целью нами был разработан тренинг, направленный на развитие личностной харизматичности. Его цель: ориентируясь на факторы, определяющие феномен харизмы, помочь участникам распознать, проявить, выработать и развить свои харизматические задатки; а в качестве задач выступают: формирование у участников представлений о себе как о носителях харизмы; развитие навыков убеждающего выступления; развитие умений принимать решения, формулировать и достигать поставленные цели; развитие навыков проявления личностной индивидуальности носителей харизмы.

План тренинга построен в соответствии с его основными задачами и включает следующие разделы:

1. Формирование представления о себе как о харизматической личности.
2. Развитие навыков артистизма и ораторского искусства.
3. Овладение техниками психологического влияния.
4. Формирование и развитие навыков целеполагания и мотивации.
5. Развитие личностной индивидуальности харизматической личности.

Продолжительность тренинга – 10–12 занятий по 4–5 часов каждое.

Разрабатывая программу тренинга развития личностной харизматичности, мы опирались на теоретические положения таких авторов, как К. Бессер-Зигмунд и Х. Зигмунд [1]; Д. О'Коннор и Д. Сеймор [4]; К. Титов и Г. Кондаков [5]; Н. Б. Энкельманн [6], использовали материалы, представленные в одной из собственных работ [2].

Так как, на наш взгляд, наиболее значимой частью тренинга является формирование навыков целеполагания и мотивации, считаем целесообразным представить программу именно этого тренингового раздела.

Занятие 1

1. Разминка «Высокая стена». Цель: объединение участников в значимой совместной деятельности, актуализация инициативы и лидерских качеств участников.

Для выполнения данного упражнения необходимо натянуть веревку посреди комнаты так, чтобы через нее невозможно было перешагнуть. Ведущий тренинга озвучивает участникам следующую инструкцию: «Все вы – жители одного города. Вас известили о том, что надвигается лавина, которая никого не оставит в живых. Единственный путь спасения – перебраться через высокую стену (через веревку). Обязательное условия – выжить должны все участники. Как вы это сделаете – зависит только от вас». До веревки дотрагиваться не разрешается, перебираться под ней «на ту сторону» тоже. Ведущий в процессе выполнения задания наиболее активных участников может объявить «ранеными», чтобы усложнить задачу и дать другим возможности для проявления инициативы.

Обсуждение: Каким образом действовали участники? Справились ли с заданием? Что мешало и что помогло его выполнить?

2. Групповая дискуссия «Роль целеполагания в жизни человека». Цель: актуализация у участников тренинга осознания важности целеполагания для достижения жизненного успеха.

Ведущий предлагает участникам обсудить следующие моменты: что они понимают под понятием «целеполагание» и как формулируют конкретные насущные и глобальные жизненные цели; какова роль конструктивного целеполагания в случае наличия конкретных трудностей и в случае, когда речь идет о жизненном пути человека; в чём заключается специфика целеполагания известных исторических личностей, каковы ее наиболее значимые факторы.

Обсуждение: Что нового узнали участники в ходе дискуссии?

3. Упражнение «Формулирование личной цели». Цель: формирование навыков формулирования и планирования личных целей.

Ведущий знакомит участников с алгоритмом формулирования цели:

1. Определить какую-либо личную цель (например: овладеть навыками убедительного выступления; достичь следующего уровня в изучении иностранного языка и т. п.).

2. Ответить на вопросы: когда, где, как и по отношению к кому я хочу вести себя как человек, достигший поставленной цели?

3. Определить, что я буду чувствовать, когда достигну своей цели (важно представить и описать ощущения как можно более подробно). Выявить детали представляемых чувственных восприятий (например, с помощью ассоциаций в ходе короткой релаксации или обратившись к прошлому опыту участников).

4. Определить «якорное» ощущение, которое можно использовать для индивидуальных ментальных тренировок достижения цели (в качестве «якоря» может выступать звук, цвет, запах или кодовое слово, связанное с ощущением).

5. Определить вещественный «якорь», связанный с напоминанием о достижении формулируемой цели (в качестве «якоря» может быть значимая для человека личная вещь, например, блокнот, часы, авторучка, талисман и т. п.).

6. Актуализировать представления, связанные с формулированием и состоянием достижения данной цели; проверить, что они действительно вызывают чувство удовлетворения; запомнить эти ощущения и использовать их в последующих индивидуальных ментальных тренировках достижения цели.

Участники работают индивидуально, делая необходимые записи в блокнотах; после завершения работы проводится групповое обсуждение.

Обсуждение: Что нового узнали участники, выполняя задание? Что мешало и что помогло справиться с ним?

3. Упражнение «Линия времени». Цель: актуализировать у участников осознание понимания времени и его эффекта для активной организации личных и профессиональных целей.

Участникам предлагается нарисовать в блокнотах векторную линию времени, начальной точкой которой является настоящее. Далее ведущий предлагает «совершить шаг в будущее» с помощью мысленного объединения с целью. Важно донести до участников, что это будущее является измененным, т.к. представляет собой такой его вариант, где они уже достигли цели и могут воспользоваться преимуществами этого.

Участникам предлагается: осознать мысли и переживания, возникающие у них в состоянии «измененного будущего»; определить возможные отрицательные последствия; подготовиться к ним или найти пути их предотвращения; произвести «проверку на экологичность»; запомнить свои мысли и ощущения. Время индивидуальной работы – 10–15 мин.

Обсуждение: Что чувствовали, о чем думали участники, выполняя задание? Как это повлияло на сформулированные ими цели?

4. Мозговой штурм «Проблемная ситуация». Цель: определить основные проблемы участников, актуализировать спектр путей их разрешения.

Ведущий предлагает участникам высказаться относительно существующих у них проблем и трудностей поведенческого или личностного характера. После определения «проблемного багажа» осуществляется классификация выявленных проблем и трудностей и переход к анализу возможных путей их разрешения. Ведущий объясняет, что преодоление проблем всегда происходит в рамках следующих основных стратегий:

- избегание – поведенческая стратегия, при которой человек стремится избежать контакта с действительностью, уйти от решения проблем;
- поиск социальной поддержки – активная поведенческая стратегия, при которой человек, с целью разрешения имеющихся трудностей, обращается за помощью и поддержкой к окружающим;
- разрешение проблем – активная поведенческая стратегия, при которой человек стремится использовать имеющиеся у него личностные ресурсы для поиска способов эффективного разрешения возникших трудностей.

В ходе проведения мозгового штурма важно сформировать у участников понимание того, что: имеющиеся у них проблемы и трудности не уникальны – с похожими трудностями сталкивались и другие участники; какой бы ни была проблема и трудность, всегда есть несколько путей и стратегий ее разрешения; эффективным может быть использование каждой из трех поведенческих стратегий, в зависимости от ситуации, в которой оказался данный человек.

Обсуждение: Что нового узнали участники? Стали ли по-другому относиться к своим жизненным ситуациям?

5. Упражнение «Достижение цели путем разрешения проблемы». Цель: формирование навыков эффективной оценки проблемной ситуации и достижения поставленных целей путем разрешения имеющихся проблем.

Ведущий предлагает участникам называть имеющиеся у них проблемы, фиксирует их на большом листе бумаги и предлагает участникам выделить из названных проблем те, которые им важно разрешить в первую очередь. Важно определять проблемы и трудности, реально препятствующие достижению целей, поставленных участниками тренинга.

Предлагается следующий алгоритм работы:

1. Первичная оценка проблемы: определение того, представляет ли данная проблема:

- 1) определенную угрозу жизни, престижу, самооценке, материальному положению человека и т. п.;
- 2) выступает как вызов собственным возможностям человека или возможностям окружающих его людей;
- 3) вызывает незначительное изменение привычного образа жизни. От первичной оценки зависит, какая стратегия избирается для ее преодоления.

2. Выбор стратегии разрешения проблемы: определение того, что целесообразнее сделать, чтобы преодолеть озвученные участниками проблемы.

3. Вторичная оценка проблемы: ответ на вопрос, каким образом, с помощью каких ресурсов проблема может быть преодолена.

4. Уточнение целеполагания: актуализация постановки цели с учетом выбранной стратегии разрешения имеющейся трудности или проблемы.

Продолжительность работы – 15–20 мин. После завершения работы группы представляют свои стратегии разрешения проблем и достижения цели.

Обсуждение: Что нового узнали участники? Как изменилось их отношение к возникающим в реальной жизни проблемам и трудностям?

Подведение итогов занятия (рефлексия): участникам предлагается по очереди высказаться о своем актуальном состоянии; проанализировать и оценить проделанную работу, актуализировать полученные знания и навыки.

Занятие 2

1. Разминка «Оригинальное решение». Цель: снятие эмоционального напряжения, актуализация навыков принятия решения.

Ведущий предлагает участникам разбиться на команды по 3–4 человека. Задание командам – разработать алгоритм принятия оригинального решения по поводу задания, предложенного ведущим. Примерные задания для участников: как напоить лошадь, если имеется кран с водой и четыре листа бумаги; как сбросить с 5-метровой высоты сырое яйцо, если имеется только катушка ниток и коробок спичек, и т. п. Время работы в командах – 5–7 мин., затем команды представляют свои решения всем участникам тренинга.

Обсуждение: Какое решение можно считать наиболее оригинальным и почему?

2. Упражнение «Модель принятия решения». Цель: актуализация путей достижения жизненных целей и формирование навыков их достижения.

Ведущий знакомит участников с пошаговой моделью принятия решения:

1. Определение проблемы. Вопросы / действия: в чем заключается проблема / определение позитивных сторон проблемы.

2. Определение основной цели. Вопросы / действия: чего я хочу? / определение желаемых и возможных решений.

3. Анализ последствий. Вопросы / действия: что я буду иметь? / определение доводов «за» и «против» данных решений.

4. Принятие решения. Вопросы / действия: как мне поступить? / принятие конкретного решения.

5. Оценка исхода. Вопросы / действия: что может произойти? / анализ позитивных и негативных последствий. Каково мое итоговое решение? / взвешивание последствий, определение наилучшего выбора.

Далее участникам предлагается снова разделиться на команды по 3–4 человека, озвучить несколько имеющихся или возможных проблем, препятствующих достижению поставленных целей, и разрешить их в соответствии с предложенной моделью. Время работы – 15–20 мин. Затем команды представляют свои модели принятия решений всем участникам.

Обсуждение: Как пошаговая модель принятия решения способствует формированию навыков целеполагания?

3. Групповая дискуссия «Мотивация как основа успешной деятельности». Цель: способствование осознанию важности мотивации для достижения жизненного успеха.

Ведущий предлагает участникам обсудить следующие моменты: что они понимают под понятием «мотивация»; каким образом люди мотивируют себя и других на реализацию поставленных целей; можно ли считать мотивацию генерированием ресурсов и сил, которые необходимо затратить для достижения цели, и если – да, каким образом осуществляется такая генерация (в отношении самих себя и в отношении других); что понимается под негативной и позитивной мотивацией, каковы их преимущества и недостатки; каковы особенности самомотивации и мотивации других, к которым прибегали известные исторические личности, характеристика значимых факторов.

Обсуждение: Что нового узнали участники в процессе обсуждения?

4. Упражнение «Создание оптимальной мотивации». Цель: формирование у участников навыков позитивной самомотивации.

Ведущий предлагает участникам подумать о значимой для них цели и создать (или усилить имеющуюся) позитивную мотивацию в соответствии со следующим алгоритмом:

1. Представьте ситуацию, в которой вам пришлось бы оказывать на себя давление с целью мотивации на выполнение значимой задачи: вообразите голос, сопровождающий такое обращение (например, **ТЫ ДОЛЖЕН ВСТАТЬ С ДИВАНА И ЗАНЯТЬСЯ ПОДГОТОВКОЙ ОТЧЕТА!**); определите, какой он (мужской или женский, высокий или низкий, эмоционально насыщенный или отстраненный, откуда доносится и т. п.).

2. Осуществите «внешний контроль»: как бы вы себя почувствовали, если бы кто-то пришел и действительно заговорил с вами таким голосом? Как бы это отразилось на выполнении значимой задачи? Наполнило бы вас это энергией, необходимой для выполнения задачи?

3. Если внутренний голос не наполняет вас необходимой энергией – мысленно поблагодарите свой внутренний голос за те усилия, которые он прикладывает, и «сообщите», что таким способом он достигает обратного эффекта, т. к. при этом ваши внутренние силы не мобилизуются, а истощаются.

4. Проведите «голосовой кастинг»: определите, как должна строиться фраза, чтобы она наполняла вас энергией, направленной на выполнение значимой задачи; какими параметрами (тембр, интонация, ритм, пространственная ориентация, эмоциональная выразительность и т. п.) должен обладать голос, чтобы раскрывать и актуализировать ваши внутренние ресурсы; определите наиболее эффективный «внутренний мотивирующий голос»; запомните его особенности и свои актуальные ощущения.

Важно донести до участников, что голос, создающий эффективную мотивацию, не обязательно должен быть ласковым и нежным; он может «излучать» сильное авторитетное давление. Главное, чтобы он способствовал раскрытию внутренних ресурсов и сил, необходимых для достижения цели.

Время работы – 10–15 мин, затем проводится групповое обсуждение.

Обсуждение: Что нового узнали участники, выполняя задание? Как можно использовать эти навыки в повседневной жизни?

Подведение итогов занятия (рефлексия): участникам предлагается по очереди высказаться о своем актуальном состоянии; проанализировать и оценить проделанную работу, актуализировать полученные знания и навыки.

Представленный в статье раздел социально-психологического тренинга развития личностной харизматичности, направленный на формирование и развитие навыков целеполагания и мотивации, на наш взгляд, может стать весьма востребованным и найти свое применение в работе психологов, педагогов, специалистов в области коучинга. Формирование данных навыков поможет личности успешно реализовывать собственный потенциал в постоянно изменяющемся мире, сохраняя личностную индивидуальность и аутентичность.

Библиографический список

1. Бессер-Зигмунд К., Зигмунд Х. Самокоучинг: культура личности менеджеров и руководителей. – СПб. : Изд-во Вернера Регена, 2010. – 176 с.
2. Буравцова Н. В. Современные психотехнологии влияния и убеждения. – Новосибирск : НГУЭУ, 2010. – 144 с.
3. Дмитриева Н. В., Буравцова Н. В. Психологические концепции харизматической личности // Мир науки, культуры, образования. – 2013. – № 4 (41). – С. 137–141.
4. О'Коннор Д., Сеймор Д. Введение в нейролингвистическое программирование. – Челябинск : Версия, 1997. – 285 с.
5. Титов К., Кондаков Г. Формирование личной харизмы. Интегральный навык. – СПб. : Невский проспект, 2008. – 176 с.
6. Энкельман Н. Б. Харизма. Личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни. – М. : Интерэксперт, 2005. – 288 с.

© Буравцова Н. В., Дмитриева Н. В.