

УДК 159.923.2

ВЫРАЖЕНИЕ ХАРИЗМЫ В НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВАХ ОБЩЕНИЯ

Т. Д. Матейкина

курсант 3 курса факультета милиции

Могилевского института МВД Республики Беларусь

Научный руководитель: Е. Е. Иванов,

преподаватель кафедры социально-гуманитарных дисциплин

Могилевского института МВД Республики Беларусь

В современном мире, где информационные технологии имеют ключевое значение, коммуникативные навыки личности становятся все более важными. Объектом нашего исследования является харизма, а предметом — невербальные средства ее выражения.

Согласно классическому определению немецкого социолога М. Вебера, харизма — «качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому она оценивается как одаренная сверхъестественными, сверхчеловеческими или, по меньшей мере, специфически особыми силами и свойствами, не доступными другим людям» [1]. В научно-популярной литературе широко распространено и другое понимание термина, согласно которому харизма — это не качество, а скорее, набор определенных невербальных навыков поведения человека [2].

К невербальным средствам общения, которые создают харизматичный образ человека, относятся эмоциональное заражение, отзеркаливание, зрительный контакт, позы тела и тип походки. Умение осознанно передавать и вызывать определенные эмоции у других людей является важным проявлением харизмы, поскольку позволяет не просто создать привлекательный образ личности, но косвенно управлять поступками окружающих людей.

Отзеркаливание как навык невербальной коммуникации предполагает сознательное копирование жестов и мимики собеседников для формирования представлений о личности, намерениях и отношении к собеседнику или ситуации.

Способность поддерживать зрительный контакт — важное средство общения харизматичной личности. Прямой взгляд «глаза в глаза» люди воспринимают как признак заинтересованности и уважения к собеседнику, что делает человека более привлекательным собеседником.

Выбранная поза тела и сформированный у человека тип походки также значимые средства общения харизматичной личности. Открытые позы и

уверенная походка сигнализируют о дружелюбии и готовности к коммуникации, демонстрируют уверенность в своих силах и спокойствие.

Таким образом, каждое из рассмотренных невербальных средств общения формирует представление о харизме человека.

1. Weber M. The sociology of religion / transl. by E. Fiscoff ; introd. by T. Parsons. London : Methuen, 1965. 308 p. [Вернуться к статье](#)

2. Кабейн О. Ф. Харизма: Как влиять, убеждать и вдохновлять = The Charisma Myth. How Anyone Can Master the Art and Science of Personal Magnetism. М. : Альпина Паблишер, 2013. 307 с. [Вернуться к статье](#)