

## Харизма: инструкция по применению

COLLINS R. (2020). CHARISMA: MICRO-SOCIOLOGY OF POWER AND INFLUENCE. NEW YORK: ROUTLEDGE. 2020. 130 P. ISBN 9780367373580

*Вячеслав Лебедев*

Независимый исследователь

Адрес: ул. Лодейнопольская, д. 2., кв. 88, г. Санкт-Петербург, Российская Федерация 197110

E-mail: [vlebedev@eu.spb.ru](mailto:vlebedev@eu.spb.ru)

Что такое харизма? Как она работает? Эти вопросы могут заставить врасплох неподготовленного человека, вынужденного объяснять явление, которое, казалось бы, говорит само за себя и не требует дополнительных пояснений. На таком уровне харизму можно отнести к личностным качествам человека — что-то вроде превосходной степени «обаяния», присущего целеустремленным и энергичным людям, которые достигли успеха.

Аналогичные вопросы, заданные социологу, заставят последнего вспомнить имя Макса Вебера. Социологическая трактовка харизмы дается Вебером в контексте его типологий легитимного господства, т. е. рассмотрения вопроса о том, как могут осуществляться отношения господства–подчинения, образующие социальный порядок. Специфика харизматического типа господства завязана на взаимодействии харизматика с остальными людьми. В этом случае вопрос — «как осуществляется харизма?» может дать ответ и на то — «что такое харизма?».

Свой вариант подобного ответа предлагает известный американский социолог, профессор Пенсильванского университета — Рэндалл Коллинз, чья книга «Харизма. Микросоциология власти и влияния» вышла в 2020 году в издательстве Routledge. Научные интересы Коллинза простираются от исторической макросоциологии и истории социологической теории до микросоциологии, которой занимались его учителя Э. Гоффман и Г. Блумер. Одна из наиболее известных работ Коллинза — *tagmit opus* «Социология философий: глобальная теория интеллектуального изменения»<sup>1</sup> охватывает 25 веков развития мировых (т. е. не только европейских) философских традиций через перспективу теории интеллектуальных сетей и ритуалов межличностного взаимодействия.

В новой книге Коллинз рассматривает харизму с позиций микросоциологии и теории социальных сетей. Это существенно расширяет возможности веберовской интерпретации указанного феномена. Однако прежде всего это говорит о том, что вопросы исследования находят свое решение в большей степени в ми-

1. Коллинз Р. (2002). Социология философий: глобальная теория интеллектуального изменения / Пер. с англ. Н. С. Розова и Ю. Б. Вертгейм. Новосибирск: Сибирский хронограф.

крокосме теоретических работ самого Коллинза<sup>2</sup>, нежели в парадигме Вебера, изучавшего типы легитимного господства. Данное обстоятельство тем не менее не мешает сопоставлению этих подходов, имеющих множество точек пересечения.

## Типы харизмы

В начале работы, цитируя Вебера, автор говорит о том, что харизма — это сила, которая выбивает историю из колеи, преодолевает инерцию традиции и двигает историю в новом направлении (р. 1). Если действия потенциального харизматика не соотносятся с подобным требованием, то термин «харизма» применительно к человеку, по мнению Коллинза, является не более чем преувеличением, пустой фразой. Такая категоричность требуется автору для того, чтобы сосредоточиться на фигурах с действительно высоким уровнем харизмы. На протяжении пяти глав книги Коллинз пытается разобраться, что общего у Иисуса, Лоуренса Аравийского, Мэрилин Монро, Цзян Цин (супруга Мао), Гитлера и др. Фокусируясь на них, Коллинз предлагает выделить и детализировать различные составляющие харизмы, показать, как они работают и как терпят неудачу в разных исторических контекстах (*Ibid.*).

Не каждый обладает одинаковой харизматичностью. На микроуровне Коллинз выделяет четыре типа харизмы: харизма переднего плана (*frontstage charisma*), харизма заднего плана — закулисная (*backstage charisma*), харизма магии-успеха (*success-magic*) и репутационная (в большей степени суммирующая первые три типа). Первый тип (*frontstage*) определяется успешными взаимодействиями с большим количеством людей, как правило, незнакомых. Сюда попадают публичные выступления, речи перед большими собраниями, митинги и т. п. В закулисной харизме акцент делается на межличностном взаимодействии, общении лицом к лицу, либо в малых группах. Магически-успешная в чем-то сопоставима с репутационной — она обусловлена (в случае с магией) экстраординарными действиями со стороны харизматика (чудеса Иисуса), которые становятся известны другим людям. Череду успешных действий (победы в нескольких битвах подряд, постоянные успехи в политике) закрепляют за человеком статус победителя (Наполеон, Юлий Цезарь), что также будет способствовать созданию харизматического типа личности. Репутационная харизма представляет собой уже готовый образ харизматика, встречаясь с которым мы уже знаем о его харизматичности. Последнее усиливает эмоциональную привлекательность носителя харизмы в условиях, когда ему — на первом этапе — не надо прилагать дополнительные усилия для подтверждения своего статуса. В чем же отличие репутационного типа от простой известности? Здесь Коллинз делает очень важную оговорку, которая касается всех

---

2. К таким можно отнести: упомянутую выше работу «Социология философий» (англ. издание: *Collins R.* (1998). *The Sociology of Philosophies*. Cambridge: Harvard University Press); *Collins R.* (2004). *Interaction Ritual Chains*. Princeton: Princeton University Press; *Collins R.* (2008). *Violence: A Micro-Sociological Theory*. Princeton: Princeton University Press.

четырёх типов. Главный критерий харизмы — ее непрерывность. Просто быть известным — это не харизма; выдающийся поступок, совершенный один или два раза (победить в битве, подписать выгодный контракт, записать хороший альбом), не делает человека харизматиком. Опираясь на микроанализ Э. Гоффмана, Коллинз говорит, что харизму можно распознать лишь в динамике акта межличностного взаимодействия.

С этой точки зрения харизма — это не врожденное качество и не какая-то сверхъестественная способность. В большей мере — это умение харизматика контролировать микровзаимодействия на разных уровнях интеракции (т. е. относительно малых и больших групп людей), способность к эмоциональному доминированию в группе или один на один. Воздействие харизматика на другого человека — это лишь часть интеракции. Успех последней обусловлен обратной связью — эмоциональным откликом человека (группы) на харизматика (восхищением, удивлением и т. п.). Это придает интеракции зацикленный характер обмена эмоциональной энергией между лидером и группой, с помощью которого формируется групповая эмоциональная солидарность. «Короля делает свита» — эта известная фраза может получить законную гоффманианскую интерпретацию. Харизматика без других людей не существует.

### Сетевой анализ

Если интеракция имеет продолжительный характер и вписана в те сети, где происходит данное взаимодействие, — это может повлечь за собой определенные структурные изменения социального порядка, то самое изменение истории, о котором писал Вебер. Харизма — это разновидность успешного взаимодействия, и она не является единственным способом лидерства (р. 55–56).

Структурные и материальные основания, исторический контекст, социальные сети играют не меньшую роль в актуализации харизмы, чем само по себе успешное микровзаимодействие. Теория социальных сетей является вторым аналитическим инструментом Коллинза при анализе харизмы. Параметры того, кто, как и с кем взаимодействует и связаны ли между собой эти люди, задают еще одно измерение социальной реальности, в которую вовлечены харизматик и его окружение. Контекст меж- и внутрисетевых взаимодействий позволяет расколдовать образ харизматика-индивидуалиста, опирающегося на свои уникальные способности. Сети — это не просто окружение человека, но важный механизм интеракции и передачи ресурсов. По Коллинзу, харизматические люди сами создают такие сети вокруг себя. Странники и противники харизматика могут принадлежать к разным сетям, сужая или расширяя таким образом зоны воздействия харизмы. Сети не монолитны, со временем они могут изменяться или распадаться — самостоятельно или под влиянием внешних факторов.

Интересной особенностью книги является тот факт, что Коллинз не выделяет теоретическую часть в отдельную главу<sup>3</sup>. Теория раскрывается постепенно, герой каждой главы представляет какую-то черту харизматического типа и одновременно является эмпирическим комментарием к ней. На наш взгляд, представляют особый интерес первые две главы, посвященные Христу и Лоуренсу.

## Иисус в интеракции

Христос в понимании Коллинза является неким «идеальным типом» харизматика, совмещающим все три типа харизматической личности. Из четырех Евангелий Коллинз выделяет 90 эпизодов межличностных интеракций Иисуса, позволяющих проследить сценарии их взаимодействия. В первую очередь Коллинз отмечает особое воздействие Христа на толпу (*frontstage charisma*). Проповедуя, он полностью контролирует ритм разговора, постепенно втягивая в него всех остальных, риторически побеждая оппонентов. Например: «Тогда приходят к Иисусу Иерусалимские книжники и фарисеи и говорят: зачем ученики Твои преступают предание старцев? Ибо не умывают рук своих, когда едят хлеб. <...> И, призвав народ, <Иисус> сказал им: слушайте и разумеите! Не то, что входит в уста, оскверняет человека, но то, что выходит из уст, оскверняет человека» (Матвей 15: 1–11).

В чем состоит особенность воздействия Христа на группы людей? Прежде всего он не просто проповедует один наедине с толпой, но часто сталкивается с неверующими, которые подвергают сомнению его слова и задают ему каверзные вопросы. В данном отрывке для ответа книжникам и фарисеям Иисус призывает толпу, создавая пространство внимания. Во время ответа он не сменяет тему, а использует риторическое поле своих же противников — возвращая им их мяч (т. е. ответ на поставленный вопрос) в притчевой формулировке. Неожиданная форма ответа вводит в ступор и толпу, и книжников, поскольку проясняется изначальный смысл вопроса, затушеванный книжниками (здесь — о значимости соблюдения религиозных ритуалов) (р. 11). Это не работа остроумия или развитых ораторских способностей. Если обращаться к общим характеристикам, то тут прочитывается пронизательность Христа, его понимание «к чему они клонят». Категоричный ответ на изначальную интенцию оппонентов позволяет Иисусу подчинить себе риторическое поле, что является составной частью харизматического воздействия.

Категоричность проявляется и в отношениях с учениками, образующими «внутренний» круг Христа-харизматика (*backstage charisma*). В пример Коллинз приводит суровое обращение Иисуса с апостолом Петром, когда тот просит растолковать ту или иную притчу (р. 11, 21). Общее отношение учеников можно охарактеризовать следующим образом: ученики не знают, чего ждать от учителя. В случае Иисуса — закулисная харизма связана с харизмой переднего плана. Апостолы не только лично общаются с Иисусом, но и видят успех его интеракций на

3. Если не считать введения и небольшого приложения в конце книги, отсылающего к работам Коллинза в области микросоциологии (р. 114–118).

других уровнях. Они так же озадачены, как и люди из толпы, наблюдая, как Христос отвечает на выпады фарисеев или совершает чудеса.

Коллинз пытается социологически осмыслить место чудес в контексте харизматического влияния (*success-magic charisma*). Большая часть чудес (26 vs 6) происходила при скоплении большого количества людей. Автор цитирует социолога Ирвинга Цайтлина (Irving Zeitlin), говоря о том, что «логистические» чудеса Иисуса (превращение воды в вино, насыщение хлебами) можно проинтерпретировать в духе коллективного вовлечения в ритуалы солидарности. Цайтлин предположил, что несколько рыб и кусков хлеба были изначально пожертвованы кем-то из толпы. Наблюдая, как Христос начинает их делить на равные части, все больше и больше людей начинает жертвовать из своих запасов, делиться с другими. Похожее вовлечение произошло и в истории с вином (р. 18).

Наибольший интерес представляют чудеса, связанные с изгнанием из человека бесов. Социологическая трактовка может состоять в следующем: эти чудеса — жесты внимания к бедным людям, чьи психические расстройства в тот момент не распознавались как реальные болезни (р. 17). Эти чудеса по-своему являются притчами, отсылающими к миссии Иисуса на земле — сделать человеческое сочувствие моральной идеей (р. 27). Богатая «дюркгеймианская» элита соблюдает все ритуалы и табу, одновременно рассматривая нищих как источник болезней и греха (р. 27). Христос призывает покаяться представителей этой элиты, что привлекает внимание людей со стороны. Они окружают Иисуса, так как его речи — это отнюдь не набор энigmatичных высказываний уверенного в себе человека. По сути, в словах Иисуса можно распознать критику моральных порядков, закрепленных в существующих религиозных иерархиях того времени. Харизма здесь не более чем инструмент содержательного послания, порождающего взаимную эмоциональную вовлеченность.

Харизма Иисуса, как и харизма в целом, имеет свои пределы. Как замечает Коллинз — антагонистом харизматического поведения является устойчивая организация, основанная на семейных и патронажных сетях или на бюрократической процедуре (р. 26). Это значит, что при затяжном конфликте харизматика и его последователей с устойчивыми структурами (государство, корпорации и пр.) победителем выйдут именно эти структуры. Действуя на расстоянии, они не вовлечены в прямые взаимодействия с харизматиком и поэтому не могут попасть под его влияние. Этим и было обусловлено желание местных властей — арестовать Иисуса в момент его оторванности от толпы. Случай Христа, таким образом, представляет собой фигуру харизматической личности *per se*. По ходу книги Коллинз будет находить рассмотренные типы харизмы у других исторических деятелей, но в зависимости от контекста эти типы будут по-разному преломляться и их действия будут вести к разным последствиям.

## Лоуренс Аравийский

Если глава про Христа представляет собой детальный анализ микросоциологического уровня харизматического поведения, глава про Лоуренса рассказывает о важности социальных сетей. Сети являются важной составляющей харизматического доминирования, однако их наличие не гарантирует успеха харизмы<sup>4</sup>. Случай Лоуренса Аравийского представляет собой пример успешного комбинирования микровзаимодействий в рамках нескольких сетей.

Игнорируя оксфордские собрания высшего класса, Томас Лоуренс отдавал все силы изучению истории и археологии. К началу Первой мировой войны он участвовал в многочисленных археологических раскопках на Аравийском полуострове, знал арабский язык и диалекты местных регионов, разбирался в социальной географии Ближнего Востока. Получив звание лейтенанта британской армии и став военным советником арабского принца Фейсала, Лоуренс оставался за пределами строгой армейской субординации, во многих случаях действуя на свое усмотрение. Для английского командования он был такой же необычной фигурой, как и для арабов. Но эта необычность не имела ничего общего с эксцентричностью белого джентльмена в арабских костюмах. Перед английским командованием Лоуренс появлялся в английской военной форме. Он избегал формальностей, был сдержан и всегда обладал важной и конкретной информацией. Перед лидерами ближневосточных племен Лоуренс представал также крайне информированным человеком (европейцем), который говорил на их языке, участвовал в военных столкновениях, делил пищу с солдатами и обладал большим количеством ресурсов. Коллинз отмечает высокий уровень «тихой» (backstage) харизмы у Лоуренса. Это проявлялось в его внимании к повседневным микровзаимодействиям. Он изучал тех людей, с кем находился рядом, никогда не отдавал приказов, не повышал голос. В личных беседах он давал высказаться всем, после чего спокойно предлагал свое решение, которое было основано на проверенной информации. Мастер тайминга, он улавливал ритм разговора, интенции собеседника — давал им развернуться и оставлял последнее слово за собой<sup>5</sup>.

Свой среди чужих, чужой среди своих — Лоуренс являлся посредником между двумя динамичными сетями. Коллинз показывает, что важной оказывается и поддерживающая сторона харизмы. Относительно Лоуренса имела место не только успешная «техническая» сторона интеракции (распознавание и контроль ритма взаимодействий, выдерживание тайминга и пр.). Важно было и то, какого рода информацией он обладал и, соответственно, сообщал обеим сторонам. Социальные сети материализовались в канал передачи ресурсов — золота, оружия, техники для антитурецкого восстания. Действия Лоуренса определили его весомую репу-

---

4. Так, в главе про Мэрилин Монро Коллинз делает вывод, что серьезные антагонизмы между несколькими сетями, в которые была вписана актриса, привели к ее печальному финалу (р. 79–95).

5. Такой тип взаимодействия Коллинз называет «непрямой контроль». См. хороший пример — как таким образом Лоуренс предотвратил массовую казнь пленных турок (р. 44).

тацию в двух сетях одновременно. После войны его миссия считается выполненной, он возвращается в Англию. Сети, в которые он был включен, отпадают в результате внешних факторов. Харизма Лоуренса становится успешным товарным знаком, к которому сам герой относился с вежливым безразличием.

Коллинз отмечает любопытную деталь. К 1917 году, еще в разгар войны, несмотря на свой статус, Лоуренс продолжает водить караваны с золотом и оружием, подрывать железнодорожные пути и принимать участие в локальных боях. Казалось бы, зачем этот необоснованный риск, когда большую часть своих интеракций Лоуренс мог формализовать и не принимать в них непосредственного участия. Двигатель внутреннего сгорания Лоуренса — его эмоциональная энергия. Этот термин является одним из ключевых в работах Коллинза по микросоциологии (р. 39). Эмоциональная энергия — это эмоциональная сила, включенная в ритуалы повседневного взаимодействия. Успешная интеракция может «зарядить» человека, в результате чего он будет чувствовать себя увереннее в проявлении инициативы или каких-либо действий (р. xii). Эмоциональная энергия — заразна. Как пишет Коллинз, ее механизм — это искусство заряжать энергией других людей, одновременно заряжая энергией себя (р. 40). Харизматик заряжает своих сторонников эмоциональной энергией, что может подвинуть их на коллективное действие. Источник ЭЭ для Лоуренса — это активные действия, которые соотносились с кругом его интересов. В студенческие годы он черпал силы из своих научных штудий, в годы Первой мировой — в опасностях войны. В послевоенное время он игнорирует высший свет или с крайней неохотой присутствует на некоторых приемах<sup>6</sup>. Формальности (в том числе военные), светские рауты и необязательные беседы — все это повергает Лоуренса в уныние, притупляет и снижает его восприятие, уровень ЭЭ. Он записывается в ВВС, испытывает мотоциклы — делает все возможное, чтобы не носить маску «Лоуренса Аравийского», которую впоследствии успешно примерит Питер О'Тул в известном фильме Дэвида Лина.

## Проблемы метода

При чтении книги возникает желание применить метод Коллинза ко многим известным сюжетам, посмотреть на них с нового ракурса. В частности, отечественная история предлагает много потенциальных примеров. Можно ли сказать, что сети, в которые были вовлечены Лжедмитрии в XVII веке, искусственно создавали им «царскую» харизму как одну из составляющих их легитимации как царей? Как вели себя на царских судах народовольцы с точки зрения микросоциологии? Что может нам дать рассмотрение конфликта Сталина–Троцкого в виде столкновения двух харизматических типов: *backstage* (Сталин) против *frontstage* (Троцкий). Не

---

6. Коллинз приводит забавный анекдот из жизни Лоуренса в 1920-е годы. На одном из светских вечеров к нему подсаживается аристократическая леди и после обмена несколькими фразами замечает: «Мне кажется, я не очень-то вас интересую...» На что Лоуренс ответил: «Вы меня совсем не интересуете» (р. 33).

исключено, что эти вопросы уже освещены в специализированной литературе в сугубо историческом разрезе и без фиксации на микровзаимодействиях<sup>7</sup>.

В этом смысле книга Коллинза сама обладает определенной харизмой. Она пробуждает социологическое воображение, дает пример того, как при грамотном использовании социологического аппарата можно по-новому пересобрать хрестоматийные сюжеты или подвергнуть анализу включенные в повседневность знакомые паттерны поведения. Другое дело, что харизма книги работает по тем же правилам, которые описаны в ней самой. Актуализация потенциала работы возможна при подключении более широких «сетей» микросоциологической и исторической литературы.

Относительно микросоциологических «сетей» книга Коллинза не совсем самостоятельна. В большей мере она является эмпирическим комментарием к его собственным теоретическим работам, без знакомства с которыми представленный метод будет смотреться несколько схематично.

Без внимания же к историческому контексту возникает соблазн некритично приложить голую схему (даже обогащенную классикой микросоциологии) к лобой исторической персоне. Как было показано, контекст не просто задавал формальные границы интеракциям, но и имел значение на содержательном уровне микровзаимодействий, обогащал их механику. Коллинз аккуратно обращается с материалом, но не в полной мере аргументирует свой выбор фигур для анализа. Вслед за Вебером он говорит о том, что проявление харизмы в большей степени связано с переломными историческими периодами. Но даже в таком случае можно спросить — почему Лоуренс Аравийский, а не Алоис Музиль? Почему Цзян Цин, а не Елена Чаушеску? Как Мэрилин Монро повлияла на мировую историю? Одним словом, вызван ли его выбор удобством материала или чем-то другим?

Подобные вопросы возникают в главах, посвященных женщинам во власти (Жанна д'Арк, Клеопатра, Цзян Цин, Элеонора Рузвельт). Коллинз отмечает — несмотря на то что исторически мужчины и женщины занимали разные места в социальной и культурной иерархиях, динамика микровзаимодействий во власти, социальных движениях одинакова для всех (p. 55). В этой связи книге не хватает более четкого комментария о влиянии на микровзаимодействия не столько исторического контекста, сколько социальных отношений. Если под влиянием последних некоторые ритуалы уходят в прошлое, а некоторые появляются — существенно ли это для теории?

Отдельной проблемой книги является, как сказали бы историки, источниковая база исследования. В своих программных работах Коллинз анализирует ритуалы межличностного взаимодействия в режиме здесь и сейчас. Верификация выводов

---

7. Например, см. относительно недавнюю работу Ш. Фицпатрик, посвященную окружению Сталина, где она показывает, что советские наркомы были не марионетками абстрактного вождя-харизматика, но командой людей с разными талантами, которая выстраивалась в том числе на основании межличностного общения. Именно в этой среде образ Сталина и получает свое законченное развитие (*Fitzpatrick Sh.* [2015]. *On Stalin's Team: The Years of Living Dangerously in Soviet Politics*. Princeton: Princeton University Press).



исходит из повторяемости этих ритуалов в повседневности, будь то коллективные действия пожарных при тушении огня, поведение спортсменов на соревнованиях или банальное курение с коллегами в рабочих перерывах<sup>8</sup>. В рассматриваемой книге Коллинз опирается на мемуары тех людей, которые входили в круг общения «харизматика», либо на личные свидетельства о нем. Вопрос, который здесь может возникнуть: каков кредит доверия может быть отпущен подобным источникам при изучении эмоциональных связей–взаимодействий непосредственно в процессе становления харизматичной личности? Постфактум зафиксированные свидетельства могут отразить лишь уже сложившийся, «репутационный» тип харизмы. Мы уже знаем, что этот человек известен, поэтому описания его действий в прошлом рассматриваются от обратного — через характеристики уже сложившейся репутации, а не наоборот. Нельзя списывать со счетов и возможные аберрации памяти рассказчика, его собственные впечатления от действий «харизматика», которые он пытается рационализировать уже в ретроспективном ключе.

Большая часть вопросов, возникающих по прочтении книги, все же носит побуждающий характер. Исследование Рэндалла Коллинза является хорошим примером того, как с помощью социологии можно лишить знакомое явление чар «здорового смысла». К концу книги читатель может самостоятельно определить — возможно ли стать харизматиком, выучив несколько техник, есть ли у этих техник границы применения и действительно ли обладают харизмой те, кому ее принято приписывать.

## Charisma: Instruction for Use

*Viacheslav Lebedev*

Independent Researcher

Address: Lodeinopolskaya str., 22, apr. 88, Saint Petersburg, Russian Federation 197110

E-mail: vlebedev@eu.spb.ru

Book review: *Randall Collins*. Charisma: Micro-Sociology of Power and Influence (New York: Routledge, 2020).

---

8. *Collins R.* (2004). Interaction Ritual Chains. Princeton: Princeton University Press. P. 88–95, 122–123, 323–324.