

افسانه

کاریزما

هنر جذاب بودن

راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک

اولیویا فاکسن کابلن برگردان: علی اکبر جنیدی جعفری



فهرست

۷	سخن مترجم
۹	مقدمه
۱۹	فصل اول: رمز‌گشایی از کاریزما
۲۵	فصل دوم: رفتارهای کاریزماتیک
۴۷	فصل سوم: منابع حضور، قدرت، گرمی
۷۱	فصل چهارم: غلبه بر منابع
۱۰۳	فصل پنجم: ایجاد حالات ذهنی کاریزماتیک
۱۴۹	فصل ششم: سبک‌های مختلف کاریزما
۱۷۱	فصل هفتم: اثرگذاری‌های اولیه کاریزماتیک
۱۹۱	فصل هشتم: صحبت کردن و گوش کردن همراه با کاریزما
۲۱۳	فصل نهم: زبان بدن کاریزماتیک
۲۴۳	فصل دهم: موقعیت‌های دشوار
۲۷۵	فصل یازدهم: ارائه ایده همراه با کاریزما
۲۹۵	فصل دوازدهم: کاریزما در زمان بحران
۳۰۳	فصل سیزدهم: زندگی کاریزماتیک: به پا خاستن در برابر چالش
۳۲۷	نتیجه‌گیری
۳۳۱	منابع توصیه‌شده برای مطالعه بیشتر
۳۳۵	خلاصه هر فصل
۳۴۱	تمرینات کاریزما
۳۵۳	یادداشت‌ها
۳۶۳	درباره نویسنده
۳۶۵	درباره کتاب

به نام خدا

سخن مترجم

ابتدا شما را تحسین می‌کنم که برای افزایش آگاهی و توسعه مهارت‌های فردی این کتاب را انتخاب کرده‌اید. چند نکته را به اختصار خدمت شما عرض خواهم کرد.

در ترجمه این اثر تلاش شده تا همه واژه‌های مهم برگردان‌شده، در نخستین بار استفاده از آن، به انگلیسی یا نویسی شود تا اگر در متن زبان اصلی یا کتاب‌های دیگر چنین واژه‌هایی را یافتید بدانید منظور مترجم از واژه پارسی چه کلمه‌ای بوده است. پانویس‌ها شامل واژگان تخصصی، اعلام و... با توضیحات بیش‌تری است که به‌طور پیش‌فرض توسط مترجم برای درک بهتر مطالب اضافه شده است. پاره‌ای توضیحات توسط نویسنده پانویس شده که در آن موارد معدود حتماً ذکر شده است (نویسنده).

امیدوارم از خواندن این کتاب لذت ببرید و به شما کمک کند کارزماتیک‌تر شوید. هنگام مطالعه این کتاب دو موضوع مهم را در نظر داشته باشید: نخست اینکه کاریزما تقریباً برای همه قابل فراگیری است به‌شرطی که تمرینات آن را انجام دهید. و دوم اینکه وقتی کاریزما را در خود تقویت کردید از آن مسئولانه و تنها در جهت کارهای خوب استفاده کنید.

این کتاب تنها برای افزایش کاریزما کاربرد ندارد، با خواندن آن می‌توانید طوری زندگی کنید که ممکن است تا به حال آن را تجربه نکرده باشید.

مقدمه

مریلین مونرو خواست نکته‌ای را ثابت کند. در یک روز آفتابی در شهر نیویورک سال ۱۹۵۵، مریلین همراه سردبیر یک مجله و یک عکاس قدم‌زنان وارد ترمینال گرند سنترال^۲ شد. با اینکه اواسط یک روز کاری شلوغ بود و انبوهی از مردم روی سکو بودند، حتی یک نفر هم متوجه حضور او نشد. در حالی که مریلین منتظر رسیدن مترو بود، همین‌که دوربین عکاس چسبک‌چسبک کرد، سوار قطار شد و آرام‌آرام در گوشه‌ای از واگن جای گرفت. هیچ‌کس متوجه حضور او نشد.

مریلین می‌خواست نشان بدهد که هر وقت بخواهد می‌تواند مریلین مونروی جذاب باشد یا نورما جین بیکر^۳ معمولی.

در قطار، او نورما جین بود. اما زمانی‌که دوباره به پیاده‌روهای شلوغ نیویورک قدم گذاشت، تصمیم گرفت که همان مریلین باشد. او به اطرافش نگاه کرد و با شوخی از عکاسش پرسید: «می‌خواهی او را ببینی؟» هیچ حرکت خارق‌العاده‌ای در کار نبود. تنها «موهایش را کمی بیشتر داد و رُست گرفت».

با همین تغییر ساده، ناگهان جذاب شد. به نظر می‌رسید یک جلوه جادویی از او به اطراف می‌تابد، و همه‌چیز متوقف شد. زمان از حرکت

1. Marilyn Monroe

۲. Grand Central Terminal - یکی از بزرگ‌ترین ایستگاه‌های قطار ایالات متحده آمریکا و

شلوغ‌ترین ایستگاه مرکزی قطار شهری نیویورک است.

۳. Norma Jean Baker نام اصلی مریلین مونرو پیش از مشهور شدن

ایستاد، همان‌گونه که مردم اطراف او با شگفتی پلک می‌زدند، ناگهان متوجه شدند که ستاره سینما در میان‌شان ایستاده است.

هواداران مریلین در یک لحظه او را احاطه کردند و عکاس «چند دقیقه با هل دادن و پس زدن وحشتناک» روبه‌رو شد تا توانست به مریلین کمک کند که از میان جمعیت روبه‌فرونی بگریزد. (۱)

کاریزما همیشه موضوعی بحث‌برانگیز و پیچیده بوده است. زمانی که در کنفرانس‌ها یا مهمانی‌ها اغلب به مردم می‌گویم «کاریزما تدریس می‌کنم»، آن‌ها فوری خوشحال می‌شوند و اغلب شگفت‌زده می‌گویند «اما فکر می‌کنم این چیزی است که یا شما دارید یا ندارید». برخی آن را به‌عنوان یک برتری ناعادلانه می‌بینند، برخی مشتاق هستند که آن را فراگیرند، همه اما می‌خکوب می‌شوند و البته حق دارند که این‌گونه باشند. افراد کاریزماتیک بر جهان اثر می‌گذارند، حتی زمانی که بخواهند پروژه‌های نو، شرکت‌های جدید و یا امپراتوری‌های تازه‌ای را آغاز کنند.

آیا تابه‌حال فکر کرده‌اید که به اندازهٔ بیل کلینتون^۱، جذاب یا مانند استیو جابز^۲ محبوب بودن چه حسی دارد؟ چه فکر کنید که کمی کاریزما دارید و بخواهید آن را به مرحلهٔ بالاتری ببرید و چه آرزو کنید که مقدار کمی از آن عصا جادویی می‌داشتید ولی می‌اندیشید که تیب شخصیتی کاریزماتیک ندارید، برای‌تان خبر خوبی دارم: کاریزما مهارتی است که می‌توانید آن را یاد بگیرید و تمرین کنید.

کاریزما چگونه عمل می‌کند؟

تصور کنید که زندگی‌تان چگونه می‌شد اگر می‌دانستید لحظه‌ای که وارد اتاق می‌شوید، افراد به‌سرعت به شما توجه می‌کنند، می‌خواهند حرف‌های

1. charisma
2. Bill Clinton
3. Steve Jobs

شما را بشنوند و مشتاق هستند مورد تأیید شما قرار بگیرند؟ برای افراد کاریزماتیک این یک مدل زندگی است که هر کسی تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد. مردم به شکل آهنربا مجذوب آن‌ها می‌شوند و احساس می‌کنند به طرز عجیبی تمایل دارند که هر طوری شده به آن‌ها کمک کنند. به نظر می‌رسد که افراد کاریزماتیک زندگی‌های جذابی دارند. آن‌ها گزینه‌های عاشقانه بیشتری دارند، پول بیشتری درمی‌آورند و استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما باعث می‌شود که مردم شما را دوست داشته باشند، به شما اعتماد کنند و بخواهند آن‌ها را رهبری کنید. این نشانه‌ای است که تعیین می‌کند آیا به‌عنوان یک پیرو یا یک رهبر دیده می‌شوید، آیا ایده‌های شما پذیرفته می‌شود و پروژه‌های شما چگونه به شکل مؤثری به اجرا درمی‌آید. دوست داشته باشید یا نه، کاریزما جهان را به حرکت درمی‌آورد، کاریزماست که باعث می‌شود افراد بخواهند چیزی را که شما از آن‌ها می‌خواهید انجام دهند.

کاریزما البته در کسب و کار لازم است. چه زمانی که برای یک شغل جدید اقدام می‌کنید و چه زمانی که بخواهید در سازمان خودتان ارتقا پیدا کنید به شما کمک خواهد کرد تا به هدف‌تان برسید. چندین مطالعه هم‌زمان نشان داده است که افراد کاریزماتیک رده‌های سازمانی بالاتری را کسب می‌کنند و افراد بالاتر یا زیردست‌شان آن‌ها را مؤثرتر می‌بینند. (۲)

اگر رهبر مجموعه‌ای هستید یا آرزوی دستیابی به آن را دارید کاریزما برای‌تان اهمیت دارد. کاریزما به شما یک مزیت رقابتی می‌دهد تا بهترین استعدادها را جذب و حفظ کنید. این ویژگی باعث می‌شود که دیگران بخواهند با تیم و سازمان شما کار کنند. تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که برو رهبران کاریزماتیک هستند در مقایسه با آن‌هایی که از رهبران مؤثر ولی غیر کاریزماتیک پیروی می‌کنند، کارکرد بهتری دارند، شغل‌شان را پرمعناتر تجربه می‌کنند و به رهبران‌شان اعتماد بیشتری دارند. (۳)

رفتار کاریزماتیک

زمانی که برای اولین بار کسی را ملاقات می‌کنیم، به شکل غریزی حدس می‌زنیم که آن فرد یک دوست یا دشمن بالقوه است و اینکه آیا این قدرت را دارد که مقاصدش را عملی سازد. قدرت و مقاصد چیزهایی هستند که ما تلاش می‌کنیم حواس بزنیم. «آیا می‌توانی برایم سنگ تمام بگذاری؟ آیا برایت مهم است که این کار را بکنی؟» برای پاسخ به سؤال نخست، تلاش می‌کنیم که تخمین بزنیم او چقدر قدرت دارد. برای پاسخ به پرسش دوم، تلاش می‌کنیم حدس بزنیم که او چه میزان ما را دوست دارد. وقتی یک فرد کاریزماتیک را ملاقات می‌کنید، چنان تحت تأثیرش قرار می‌گیرید که گویی آن فرد بسیار توانمند است و شما را بسیار دوست دارد. در حقیقت معادله‌ای که کاریزما را تولید می‌کند نسبتاً ساده است. همه آنچه که باید انجام بدهید این است: چنان اثری بگذارید که گویی صاحب قدرت و گرمی زیادی هستید زیرا رفتارهای کاریزماتیک ترکیبی از این دو ویژگی است: حضور. زمانی که می‌کشند. «جنگ یا گریز»^۱ پرسش قدرت است. «دوست یا دشمن»^۲ پرسش گرمی است. یک بُعد نهایی، زیربنای این دو ویژگی است: حضور. زمانی که افراد تجربه‌شان را از دیدن کاریزما در عمل توصیف می‌کنند، خواه ملاقات با کالین پاول^۳، کاندولیزا رایس^۴ یا دالایی لاما^۵ باشد، بیش‌تر به «حضور» فوق‌العاده فردی اشاره می‌کنند.

تنها جنبه بسیار مهم کاریزما حضور است. زمانی که به مدیران اجرایی آموزش می‌دهم، از من می‌خواهند تا حضور مدیریتی^۶ یا حضور اتاق هیئت

1. fight or flight

2. friend or foe

3. Colin Powell

4. Condoleezza Rice

5. Dalai Lama

6. executive presence

فصل اول

رمز‌گشایی از کاریزما

ویلیام گلدستون^۱ و بنجامین دیزرائیلی^۲ در هوای گرم و سوزان تابستان ۱۸۸۶ لندن برای مقام نخست‌وزیری بریتانیا رقابت می‌کردند. این ماجرا مربوط به عهد ویکتوریا^۳ بود، بنابراین هر کسی که پیروز می‌شد می‌توانست بر نیمی از جهان حکومت کند. در هفته آخر پیش از انتخابات، هر دو مرد اتفاقی یک بانوی جوان را به صرف شام در بیرون دعوت کرده بودند. طبیعتاً رسانه‌ها از آن بانو پرسیدند که این دو رقیب چه اثری روی او داشتند. او گفت: «پس از شام خوردن با آقای گلدستون، فکر کردم که او باهوش‌ترین فرد در انگلستان^۴ است اما پس از شام خوردن با آقای دیزرائیلی، فکر کردم که من باهوش‌ترین فرد در انگلستان هستم.»

حدس بزنید چه کسی پیروز انتخابات شد؟ او کسی بود که به دیگران این احساس را می‌داد که آن‌ها باهوش، اثربخش و جذاب هستند: بنجامین دیزرائیلی.

-
1. William Gladstone
 2. Benjamin Disraeli
 3. Victorian era
 4. England

افراد کاریزماتیک آگاهانه یا ناآگاهانه، رفتارهای خاصی را انتخاب می‌کنند که باعث می‌شود دیگران یک روش قطعی را احساس کنند. این رفتارها را می‌توان آموخت و هر کسی می‌تواند آن را تکمیل کند. در حقیقت، در تجربه‌های آزمایشگاهی کنترل شده، محققان می‌توانستند سطح کاریزمای افراد را بالا یا پایین ببرند، گویی یک شماره تلفن را می‌گرفتند. (۱)

برخلاف خرافه‌های کاریزما که عامه آن را پذیرفته‌اند، لازم نیست ذاتاً زودجوش باشید، لازم نیست از لحاظ بدنی جذاب باشید و مجبور نیستید شخصیت‌تان را تغییر دهید.

مهم نیست از کجا شروع می‌کنید، می‌توانید به طرز چشمگیری کاریزمای فردی‌تان را بالا ببرید و از پاداش‌های آن هم در کار و هم در زندگی روزانه بهره‌مند شوید.

شایع‌ترین خرافه کاریزما این است که شما باید به‌طور ذاتی خوش‌مشرب یا پرسروصدا باشید تا کاریزماتیک تلقی شوید. یکی از جالب‌ترین یافته‌های تحقیقی این است که شما می‌توانید یک کاریزماتیک به‌شدت درون‌گرا^۱ باشید. در جامعه غرب، بر مهارت‌ها و توانایی‌های برون‌گرایان^۲ چنان تأکید شده که درون‌گرایان خود را دچار عیب یا سهل‌کننده احساس می‌کنند. اما درون‌گرایی یک نقطه ضعف لاعلاج نیست. در واقع همان‌طور که خواهیم دید، می‌تواند یک برتری بارز برای انواع مشخصی از کاریزما باشد.

یک خرافه دیگر این است که شما باید جذاب باشید تا کاریزماتیک باشید. تعداد بی‌شماری از چهره‌های کاریزماتیک با استانداردهای سنتی قابل انطباق بر زیبایی فاصله زیادی داشته‌اند. چرچیل^۳ از دید عموم فرد خوش‌تیپ یا شناخته‌شده‌ای از نظر جاذبه جنسی نبوده است. ولی یکی از اثرگذارترین و قدرتمندترین رهبران تاریخ به‌شمار می‌رود.

1. introvert
2. extrovert
3. Churchill

THE CHARISMA MYTH

OLIVIA FOX CABANE

Master The Art of Personal Magnetism



آیا تا به حال فکر کرده‌اید که به اندازه استیو جابز محبوب
بودن چه حسی دارد؟

لحظه‌ای را تصور کنید که وارد اتاق کار خود می‌شوید و
همکاران‌تان به سرعت به شما توجه می‌کنند. می‌خواهند
حرف‌های شما را بشنوند و مشتاق هستند مورد تأیید شما
قرار بگیرند. برای افراد کاریزماتیک این یک مدل زندگی
است که هر کسی تحت تأثیر آن‌ها قرار می‌گیرد. مردم به شکل
آهنربا مجذوب آن‌ها می‌شوند و احساس می‌کنند به طرز
عجیبی تمایل دارند که هر طوری شده به آن‌ها کمک کنند.

افراد کاریزماتیک زندگی‌های جذابی دارند، آن‌ها گزینه‌های
عاشقانه بیش تری دارند، کسب و کارشان رونق دارد و استرس
کم تری را تجربه می‌کنند.

امروزه کاریزما به دانش کاربردی تبدیل شده است. کاری که
این کتاب انجام می‌دهد این است که این دانش را با ابزارهای
کاربردی و قابل اجرا به همراه نتایج قابل اندازه‌گیری در
اختیار شما قرار می‌دهد.



انتشارات شباهنگ

www.shabahangbook.com

ISBN 978-600-130-195-7



۳۹۰ تومان

9 786001 301957



shabahangbook.com



[shabahang_pub](https://www.instagram.com/shabahang_pub)



[shabahang_books](https://www.telegram.me/shabahang_books)



info@shabahangbook.com