

۲۳۲۳۷۷۷

افسانہ کاریزما

ہنر جذاب بودن
راہکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک

اولویا فاکس کابات

پویا پور احمد

سرشناسه	:	کابان، اولیویا فاکس
عنوان و نام پدیدآور	:	Cabane, Olivia Fox
منشخصات نشر	:	افسانه کارپرما/اولیویا فاکس کابان : [مترجم] پویا پوراحمد، تهران : انتشارات شیرمحمدی، ۱۴۰۱.
منشخصات ظاهری	:	۲۹۷ص،
شابک	:	۹۷۸-622-7597-30-1:ریال:۱۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	:	فیبا
بازداشت	:	The charisma myth: how anyone can master the art and science of personal magnetism, 2012. : عنوان اصلی
بازداشت	:	کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "افسانه کارپرما: هنر جذاب بودن، راهکارهای موثر رفتار کاریزماتیک" با ترجمه علی اکبر حبیبی جعفری توسط انتشارات شاهنگ در سال ۱۳۹۸ منتشر شده است.
عنوان دیگر	:	افسانه کارپرما: هنر جذاب بودن، راهکارهای موثر رفتار کاریزماتیک.
موضوع	:	فرهمندي
شناسه افزوده	:	Charisma (Personality trait)
رده بندی کنگره	:	پوراحمد، پویا، ۱۳۶۴، مترجم
رده بندی دیویی	:	۳۵/BF۶۹۸
شماره کتابشناسی	:	۲/۱۵۸
ملی	:	۸۹۳۷۰۰۸
اطلاعات رکورد	:	فیبا
کتابشناسی	:	

افسانه کارپرما

اولیویا فاکس کابان

مترجم: پویا پوراحمد

صفحه آرا: سمیه یوسفی

ناظر چاپ: محمد مخلصی

چاپ: اول-۱۴۰۲

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۲۳۰ هزار تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۵۹۷-۳۰-۱

مرکز پخش: خیابان انقلاب خیابان دانشگاه نرسیده به شهدای ژاندارمری مجتمع اداری دانشگاه پلاک ۱۵۸ واحد ۴

تلفن: ۰۶۶۱۷۵۸۴۵-۶۶۹۵۰۱۵۷-۰۹۱۲۴۴۵۸۷۰ (مخلصی)



انتشارات شیرمحمدی

فهرست

۵.....	پیش‌گفتار.....
۱۳.....	فصل اول.....
۱۳.....	رمزگشایی از کاریزما.....
۱۹.....	فصل دوم.....
۱۹.....	رفتارهای کاریزماتیک؛ حضور، قدرت و گرما.....
۳۷.....	فصل سوم.....
۳۷.....	موانع حضور، قدرت و گرما.....
۵۷.....	فصل چهارم.....
۵۷.....	غلبه بر موانع.....
۸۵.....	فصل پنجم.....
۸۵.....	ایجاد حالات ذهنی کاریزماتیک.....
۱۲۳.....	فصل ششم.....
۱۲۳.....	سبک‌های مختلف کاریزما.....
۱۴۳.....	فصل هفتم.....
۱۴۳.....	تأثیر اولیه کاریزماتیک.....

۱۵۹	فصل هشتم
۱۵۹	گفتن - و شنیدن - کاریزماتیک
۱۷۹	فصل نهم
۱۷۹	زبان بدن کاریزماتیک
۲۰۵	فصل دهم
۲۰۵	موقعیت های دشوار
۲۳۳	فصل یازدهم
۲۳۳	سخنرانی کاریزماتیک
۲۵۱	فصل دوازدهم
۲۵۱	کاریزما در بحران
۲۵۷	فصل سیزدهم
۲۵۷	زندگی کاریزماتیک
۲۷۹	خلاصه فصل ها
۲۸۷	تمرین های کاریزما

پیش گفتار

مرلین مونرو می‌خواست نکته‌ای را ثابت کند.

نیویورک یک روز گرم تابستانی را در سال ۱۹۵۵ پشت سر می‌گذاشت. مرلین با سردبیر مجله و یک عکاس به سمت ترمینال گراند سنترال حرکت می‌کرد. او اسط یک روز کاری شلوغ بود و جمعیت زیادی روی سکو حضور داشت، اما حتی یک نفر هم متوجه نشد که او منتظر مترو ایستاده است. مرلین با صدای چلیک چلیک دوربین سوار مترو شد و در گوشه‌ای از واگن جا گرفت. هیچ‌کس او را نشناخت.

مرلین می‌خواست نشان دهد که فقط با یک تصمیم ساده می‌تواند مرلین مونرو باشکوه و فریبنده یا نورما جین بیکر ساده باشد. او در مترو نورما جین بود. اما وقتی دوباره وارد پیاده‌روهای شلوغ نیویورک شد، تصمیم گرفت که به مرلین مونرو تبدیل شود. او به اطراف نگاه کرد و با لحنی شیطننت‌آمیز از عکاسش پرسید: «می‌خواهی او را ببینی؟» هیچ حرکت خاصی صورت نگرفت؛ او فقط «موهایش را پف داد و ژست گرفت.»

با این تغییر ساده، ناگهان حالتی گیرا به خود گرفت. به نظر می‌رسید که هاله‌ای جادویی او را فرا گرفته است و همه چیز متوقف شد. زمان ایستاده بود، اطرافیانش با تعجب پنک می‌زدند و ناگهان ستاره‌ای را که در میانشان بود، می‌شناختند. در چشم بر هم زدنی مرلین در میان طرفدارانش گم شد و «چند دقیقه پرهیاهو و دلهره‌آور طول کشید» تا عکاس به او کمک کند و او را از میان جمعیت فرابنده فراری دهد.

کاریزما همیشه موضوعی جذاب و بحث‌برانگیز بوده است. وقتی در همایش‌ها و مهمانی‌ها به مردم می‌گویم که «کاریزما تدریس می‌کنم»، بلافاصله هیجان‌زده می‌شوند و اغلب با صدای بلند می‌گویند: «اما من فکر می‌کردم که آدم یا کاریزما دارد یا ندارد.» برخی آن را مزیتی ناعادلانه می‌دانند، برخی دیگر مشتاق یادگیری آن هستند و همه مجذوبش می‌شوند. و حق دارند که چنین باشند. افراد کاریزماتیک بر دنیا تأثیر می‌گذارند، چه بخواهند پروژه‌های جدیدی را شروع کنند و چه در حال راه‌اندازی شرکت‌ها و امپراتوری‌های جدید باشند.

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که گیرا و جذاب بودن به اندازه بیل کلینتون یا استیو جابز چه حسی دارد؟ اگر فکر می‌کنید که آدم کاریزماتیکي هستید و می‌خواهید سطح آن را بالاتر ببرید یا اگر تصور می‌کنید که فاقد کاریزما هستید و آرزوی داشتن آن را دارید، خبر خوبی برای شما دارم: کاریزما مهارتی است که می‌توانید آن را بیاموزید و تمرین کنید.

کاریزما چه کاری برای شما انجام می‌دهد؟

تصور کنید زندگی‌تان چگونه خواهد بود اگر می‌دانستید که از لحظه ورودتان به اتاق مردم بلافاصله متوجه شما می‌شوند و می‌خواهند سخنان شما را بشنوند و مشتاق دریافت تأیید از سوی شما هستند.

این سبک زندگی انسان‌های کاریزماتیک است. همه تحت تأثیر حضورشان هستند. مردم به شکلی مغناطیسی به سمت آن‌ها کشیده می‌شوند و به‌طرز عجیبی احساس می‌کنند که از هر طریقی که می‌توانند باید به آن‌ها کمک کنند. به‌نظر می‌رسد که افراد کاریزماتیک زندگی جذابی دارند: گزینه‌های عاشقانه آن‌ها بیشتر است، پول بیشتری به دست می‌آورند و استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما باعث می‌شود که مردم شما را دوست داشته باشند، به شما اعتماد کنند و از شما راهنمایی بخواهند. این امر نقش شما را در زندگی به عنوان پیرو یا رهبر مشخص می‌کند و در پذیرفته شدن ایده‌های شما و موفقیت پروژه‌هایتان تأثیر بسزایی دارد.

چه خوششان بیاید و چه نیاید، کاریزما می‌تواند دنیا را دگرگون کند- می‌تواند باعث شود که مردم کاری را انجام دهند که شما از آن‌ها می‌خواهید.

انبته کاریزما در کسب‌وکار هم بسیار مهم است. چه برای یک شغل جدید درخواست بدهید و چه بخواهید در سازمان خود پیشرفت کنید، این امر به شما کمک می‌کند تا به هدف خود برسید. پژوهش‌های متعدد نشان می‌دهد که افراد کاریزماتیک به رتبه‌های بالاتری می‌رسند و از نظر مافوق‌ها و زیردستانشان افراد مؤثرتری هستند.

اگر یک رهبر هستید یا آرزو دارید که یک رهبر باشید، کاریزما برای شما حیاتی است. این امر به شما امتیازی رقابتی در جذب و حفظ بهترین استعدادها می‌دهد. کاریزما باعث می‌شود که مردم بخواهند با شما، تیم شما و شرکت شما کار کنند. پژوهش‌ها نشان می‌دهد کسانی که از رهبران کاریزماتیک پیروی می‌کنند، عملکرد بهتری دارند، کارشان را به‌عنوان تجربه‌ای پرمعنا انجام می‌دهند و اعتماد بیشتری به رهبران خود دارند.

همان‌طور که رابرت هاوس، استاد بازرگانی دانشگاه وارتون، خاطرنشان می‌کند، رهبران کاریزماتیک «باعث می‌شوند که پیروان آن‌ها به مأموریت خود متعهد شوند، فداکاری‌های شخصی بزرگی انجام دهند و فراتر از وظیفه خود عمل کنند.»

کاریزما چیزی است که باعث می‌شود یک فروشنده موفق پنج برابر بیشتر از همکارانش در همان منطقه فروش داشته باشد. کاریزما تفاوت بین کارآفرینانی را که سرمایه‌گذاران در به‌در به دنبالشان هستند و آن‌هایی را که برای دریافت وام به بانک التماس می‌کنند، رقم می‌زند.

قدرت کاریزما در خارج از محیط کسب‌وکار نیز به همان اندازه ارزشمند است. برای مادر خانه‌داری که باید بر فرزندانش، معلمان آن‌ها یا سایر اعضای جامعه تأثیر بگذارد، سودمند است. کاریزما می‌تواند ابزاری مفید برای دانش‌آموزان دبیرستانی باشد که می‌خواهند برای دانشگاه‌های مختلف مصاحبه انجام دهند یا برای رسیدن به نقش رهبری در سازمان‌های دانشجویی تلاش می‌کنند. این امر می‌تواند به افراد کمک کند

تا در بین همسالان خود محبوب‌تر شوند و در موقعیت‌های اجتماعی اعتماد به نفس بیشتری داشته باشند. پزشکان کاریزماتیک بیشتر مورد پسند بیماران هستند و مراجعین بیشتری دارند و بیماران آن‌ها بیشتر به داروهای تجویزی پزشک پایبند می‌مانند؛ همچنین احتمال کمتری وجود دارد که در صورت بروز مشکل از آن‌ها شکایت کنند. کاریزما حتی در تحقیقات و محیط دانشگاهی نیز اهمیت دارد؛ نوشته‌های افراد کاریزماتیک بیشتر منتشر می‌شود، بودجه پژوهشی بیشتری از دریافت می‌کنند و در بهترین کلاس‌ها به تدریس می‌پردازند. استادی که همیشه پس از سخنرانی‌ها توسط دانشجویان تحسین‌کننده احاطه می‌شود نیز کاریزما دارد.

کاریزما جادو نیست، مَنشی قابل آموختن است

برخلاف تصور رایج، مردم با کاریزما به دنیا نمی‌آیند و گیرایی آن‌ها ذاتی نیست. اگر کاریزما یک ویژگی ذاتی بود، افراد کاریزماتیک همیشه فریبنده و گیرا بودند، اما این‌طور نیست. حتی جذاب‌ترین سوپرستارها هم می‌توانند برای لحظه‌ای کاریزماتیک باشند و لحظه‌ای دیگر به اسلکی تبدیل عادی شوند. مرلین مونرو می‌توانست کاریزمای خود را همچون کلید برق «خاموش» کند و از توجه دیگران دور بماند. او برای بازگرداندن کاریزمای خود، زبان بدنش را تغییر می‌داد.

همانطور که تحقیقات گسترده در سال‌های اخیر نشان داده است، کاریزما نتیجه رفتارهای غیرکلامی است، نه یک ویژگی شخصی ذاتی یا جادویی. این یکی از دلایلی است که سطوح کاریزما دچار نوسان می‌شود؛ وجود آن بستگی به این دارد که فرد این رفتارها را از خود نشان دهد یا خیر.

آیا تا به حال اعتماد به نفس کامل داشته‌اید، به شکلی که بر موقعیت چیره باشید؟ آیا زمانی بوده که مردم تحت تأثیر شما قرار گرفته‌اند و حتی فقط برای یک لحظه گفته‌اند «وای!» ما لزوماً خودمان یا این تجربیات را کاریزماتیک نمی‌دانیم، چون تصورمان این است که افراد کاریزماتیک در تمام لحظات زندگی گیرا و جذاب هستند. اما این‌طور نیست.