

افسانه کاریزما

اولیویا فاکس کابان

Olivia Fox Cabane

www.ketab.ir

سید سجاد قندهاری

نشر نارنگی

سرشناسه : کابان، اولیویا فاکس Cabane, Olivia Fox

عنوان: پذیراوری: افسانه کاریزما / اولیویا کابان؛ مترجم سید سجاد قندهاری؛ ویراستار فاطمه حسین پور

مشخصات نشر : تهران: انتشارات نارنگی، ۱۴۰۲.

مشخصات ظاهری : شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۳۸-۵۰۳

یادداشت: عنوان اصلی: The charisma myth: how anyone can master the art and science of personal magnetism, ۲۰۱۳

عنوان دیگر: افسانه کاریزما: هنر جذاب بودن، راهکارهای موثر رفتار کاریزما تیک.

موضوع: فرهنگمدی(Charisma(Personality trait)

شناسه افزوده: قندهاری، سید سجاد، ۱۳۷۷-، مترجم

رده بندی کنگره: B۴۶۹۸/۳۵

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۲

شماره کتابشناسی ملی: ۹۶۱۴۰۱۶

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا



مارارد فضای مجازی دنبال کنید

نشر نارنگی

افسانه کاریزما

نویسنده: اولیویا فاکس کابان

مترجم: سید سجاد قندهاری

ویراستار: فاطمه حسین پور

طراح جلد: گروه تولیدی باران

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۲

شمارگان: ۱۰۰ نسخه (رقعی)

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۵۲۳۸-۵۰-۳

تلفن: ۰۲۱ - ۶۶۴۱۰۴۱۰

سایت: pubnarengi.com

قیمت: ۱۴۰,۰۰۰ تومان

نشر نارنگی از برجسب یا لیبیل برای تغییر قیمت استفاده نمی کند.

فهرست

۶	پیشگفتار
۱۳	فصل اول: رمزگشایی از کاریزما
۱۷	فصل دوم: رفتارهای کاریزماتیک: حضور، توانمندی و صمیمیت
۳۳	فصل سوم: عوامل بازدارنده حضور، توانمندی و صمیمیت
۵۰	فصل چهارم: غلبه بر عوامل بازدارنده
۷۵	فصل پنجم: ایجاد ذهنیت کاریزماتیک
۱۱۰	فصل ششم: سبک‌های مختلف کاریزما
۱۲۸	فصل هفتم: تأثیرگذاری اولیه کاریزماتیک
۱۴۲	فصل هشتم: صحبت کردن و گوش دادن کاریزماتیک
۱۵۹	فصل نهم: زبان بدن کاریزماتیک
۱۸۳	فصل دهم: موقعیت‌های چالش برانگیز
۲۰۷	فصل یازدهم: سخنرانی کاریزماتیک
۲۲۲	فصل دوازدهم: کاریزما در شرایط بحرانی
۲۲۸	فصل سیزدهم: چالش روزافزون زندگی کاریزماتیک
۲۴۵	سخن پایانی
۲۴۸	خلاصه فصل‌ها
۲۵۵	تمرین‌های کاریزما
۲۶۵	درباره نویسنده

پیشگفتار

مرلین مونرو^۱ به دنبال اثبات مسئله‌ای بود.

موضوع به سال ۱۹۵۵، یکی از روزهای گرم تابستانی نیویورک مربوط می‌شود. مرلین به همراه سردبیر مجله و عکاس آن به ایستگاه متروی گراند سنترال^۲ رفت. گرچه سکوی مترو به خاطر یک روز کاری شلوغ، پُر از جمعیت بود؛ اما حتی یک نفر هم متوجه حضورش در ایستگاه نشد. پس از گرفتن عکس توسط عکاس، مرلین سوار شد و به آرامی در گوشه‌ای از واگن نشست. هیچ کس او را نشناخت.

مرلین می‌خواست نشان دهد اگر بخواهد می‌تواند، مرلین مونروی معروف یا نورما جین مورتنسون^۳ ساده باشد. در مترو، نورما جین بود؛ اما دوباره با رسیدن به پیاده‌روهای شلوغ نیویورک تصمیم گرفت مرلین مونرو باشد. به اطراف نگاهی انداخت و به شوخی از عکاسش پرسید: «می‌خوای مرلین رو ببینی؟» البته، هیچ ادای خاصی هم درنیآورد. فقط موهایش را پریشان کرد و ژست گرفت.

با همین تغییر ساده، ناگهان جذاب شد. انگار هاله‌ای جادویی اطرافش موج می‌زد. سپس، همه چیز متوقف شد. زمان ایستاد و آدم‌های اطرافش به محض شناختن این ستاره میهوت ماندند. در چشم‌برهم‌زدنی طرف‌دارانش احاطه‌اش کردند. پس از تحمل چند دقیقه ترسناک و هل‌دادن جمعیت، عکاس کمکش کرد از جمعیتی که رفته‌رفته زیادتر می‌شدند، فرار کند.

کاریزما همیشه موضوع جذاب و بحث‌برانگیزی بوده است. وقتی در کنفرانس‌ها یا مهمانی‌ها اعلام می‌کنم مربی کاریزما هستم، همه بلافاصله هیجان زده می‌شوند و با تعجب می‌گویند: «فکر می‌کردیم کاریزما چیزیه که انسان‌ها اون رو یا دارند یا ندارند.» برخی آن را یک ویژگی غیرمنصفانه می‌دانند و بقیه به یادگیری آن مشتاق‌اند.

به هر حال، همه به آن علاقه‌مند شده‌اند که البته، حق هم دارند. افراد

۱. Marilyn Monroe: با نام نورما جین مورتنسون، بازیگر، خواننده و مدل اهل کشور آمریکا بود.

۲. Grand Central Terminal

۳. Norma Jean Mortenson: معروف به مرلین مونرو

کاریزماتیک با شروع پروژه‌ها، شرکت‌ها یا امپراتوری‌های جدید، بر جهان تأثیر می‌گذارند. تاکنون حس گیرایی بیل کلینتون^۱ یا دلربایی استیو جابز^۲ را تجربه کرده‌اید؟

اگر تصور می‌کنید کاریزما دارید و می‌خواهید آن را تقویت کنید یا گمان می‌کنید شخصیت کاریزماتیک ندارید و در آرزوی اندکی از آن جادو هستید، خبر خوبی برایتان دارم: کاریزما مهارتی آموختنی است که امکان یادگیری آن برای همه وجود دارد.

کاریزما چه تأثیری بر زندگی‌تان می‌گذارد؟

فرض کنید اگر همیشه به محض وارد شدن به یک اتاق، بلافاصله مورد توجه دیگران قرار بگیرید، قمایل به شنیدن حرف‌هایتان داشته باشند و مشتاق تأییدتان باشند، زندگی‌تان چگونه می‌شد؟

این روش زندگی افراد کاریزماتیک است. همه تحت تأثیر حضورشان قرار می‌گیرند. افراد به صورت مغناطیسی به سمتشان کشیده می‌شوند و به طرز عجیبی احساس می‌کنند باید برای کمک به دیگران هر کاری انجام دهند. ظاهراً افراد کاریزماتیک بسیار خوشبخت‌اند؛ چون روابط عاطفی و درآمد بیشتری دارند و استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما باعث می‌شود مردم دوستان داشته باشند، به شما اعتماد کنند و بخواهند هدایتشان کنید. همچنین، تعیین می‌کند پیرو باشید یا رهبر، ایده‌هایتان پذیرفته شود یا نه و پروژه‌هایتان چقدر کارآمد اجرا شوند. چه خوششان بیاید و چه نیاید، دنیا روی کاریزما می‌چرخد؛ یعنی باعث می‌شود مردم بپذیرند کار مورد نظر شما را انجام دهند.

البته کاریزما در کسب‌وکار نیز بسیار با اهمیت است. چه بخواهید شغل جدیدی را شروع کنید و چه بخواهید شرکتتان را توسعه دهید، کاریزما کمک‌تان می‌کند به اهدافتان دست پیدا کنید، به طور هم‌زمان یافته‌های چندین پژوهش نشان می‌دهند افراد کاریزماتیک از نظر سرپرستان و کارمندان،

۱. William Jefferson Clinton: چهل و دومین رئیس‌جمهور آمریکا بود.

۲. Steven Paul Jobs: کارآفرین، مخترع، بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی شرکت رایانه‌ای اپل و یکی از

چهره‌های پیشرو در صنعت رایانه بود.

عملکرد بهتر و موثرتری دارند.

اگر رهبر هستید یا آرزو رهبر شدن دارید، کاریزما برایتان اهمیت پیدا می‌کند؛ زیرا کاریزما در جذب و حفظ بهترین استعدادها به شما امتیاز رقابتی می‌دهد. همچنین، به همکاری مردم با شما، تیم یا شرکتتان منجر می‌شود. بر اساس تحقیقات انجام شده، پیروان رهبران کاریزماتیک در مقایسه با پیروان رهبران کارآمد اما غیرکاریزماتیک، عملکرد بهتری دارند و به رهبرانشان اعتماد بیشتری دارند.

رابرت هاوس^۱، استاد کسب‌وکار دانشکده وارتون^۲ می‌گوید: «رهبران کاریزماتیک باعث می‌شوند پیروانشان به اهداف رهبرشان بسیار متعهد باشند، فداکاری‌های شخصی بزرگی انجام دهند و فراتر از وظیفه‌شان عمل کنند.» کاریزما فروش یک فروشنده موفق را در مقایسه با همکارانش در همان منطقه، پنج برابر می‌کند. تفاوت میان کارآفرینانی که سرمایه‌گذاران اصرار به همکاری با آن‌ها دارند و کسانی که برای گرفتن وام باید به بانک التماس کنند، در همین است.

قدرت کاریزما به‌جز محیط کسب‌وکار، در سایر حوزه‌ها نیز همین‌قدر اهمیت دارد. کاریزما برای مادر خانهداری که باید بر فرزندانش، معلمان آن‌ها و دیگر اعضای جامعه تأثیر بگذارد، نیز مفید است. همچنین برای دانش‌آموزانی که می‌خواهند در مصاحبه‌های دانشگاه بهترین عملکرد را داشته باشند یا رهبری نهادهای دانش‌آموزی را بر عهده بگیرند، ابزار بسیار ارزشمندی محسوب می‌شود. افزون بر این، کاریزما شما را در میان همسالانتان محبوب‌تر می‌کند و اعتماد به نفستان را افزایش می‌دهد. بیماران، پزشکان کاریزماتیک را بیشتر قبول دارند، اغلب به آن‌ها مراجعه می‌کنند و بیشتر به تجویزهایشان عمل می‌کنند. همچنین، در صورت بروز مشکل، به‌ندرت شکایت می‌کنند. کاریزما حتی در دانشگاه‌ها و تحقیقات علمی نیز اهمیت دارد؛ زیرا احتمال انتشار آثار افراد کاریزماتیک، جذب بودجه‌های تحقیقاتی و تدریس در بهترین دوره‌ها بیشتر است. استادی هم که در پایان سخنرانی‌ها توسط دانشجویانش احاطه می‌شود، کاریزما دارد.

1 Robert House

2 Wharton

کاریزما جادو نیست، بلکه انبوهی از رفتارهای آموختنی است

برخلاف تصور رایج مردم، هیچ کس کاریزماتیک به دنیا نمی‌آید؛ یعنی ذاتاً از بدو تولد جذب‌کننده نیست. اگر کاریزما استعدادی ذاتی بود، افراد کاریزماتیک همواره جذاب بودند؛ اما این طور نیست. حتی کاریزمای جذاب‌ترین سوپرستارها نیز ممکن است لحظه‌ای باشد. مرلین مونرو کاریزمایش را مانند فشردن کلیدی خاموش کرد تا کسی متوجه حضورش نشود و برای بازگرداندن کاریزمایش، زبان بدنش را تغییر داد.

طبق تحقیقات سال‌های اخیر، کاریزما نتیجه رفتارهای غیرکلامی خاص است، نه ویژگی ذاتی یا جادویی. یکی از دلایل درنوسان بودن کاریزما به میزان بروز این رفتارها در شخص مربوط می‌شود.

تاکنون احساس اعتمادبه‌نفس کامل یا تسلط بر موقعیتی را تجربه کرده‌اید؟ یعنی لحظه‌ای که دیگران تحت تأثیرتان قرار گرفته‌اند یا حتی وقتی برای لحظه‌ای، هیجان زده بگویند: «وای!» لزوماً این تجربه‌ها کاریزما محسوب نمی‌شوند یا خودمان را کاریزماتیک نمی‌دانیم؛ زیرا فرض می‌کنیم افراد کاریزماتیک در همه لحظات زندگی شان جذاب‌کننده‌اند؛ اما این گونه نیستند. یکی از دلایلی که کاریزما را به اشتباه ذاتی تلقی می‌کنند، این است که رفتارهای کاریزماتیک را مانند سایر مهارت‌های اجتماعی در اوایل زندگی یاد می‌گیریم. معمولاً افراد متوجه نمی‌شوند که در حال یادگیری این گونه رفتارها هستند، بلکه فقط رفتارهای جدید را امتحان می‌کنند، نتایج را می‌بینند، اصلاحشان می‌کنند تا سرانجام، این رفتارها در وجودشان نهادینه می‌شود.

تعداد بی‌شماری از چهره‌های کاریزماتیک معروف برای کاریزمایشدن سخت تلاش کرده‌اند و گام به گام آن را افزایش داده‌اند؛ اما چون آن‌ها را در اوج کاریزمایشان می‌بینیم، باور اینکه آن‌ها همیشه این گونه باجذب نبوده‌اند، بسیار دشوار است.

استیو جابز، مدیرعامل سابق شرکت اپل، که یکی از کاریزماتیک‌ترین افراد دهه گذشته محسوب می‌شود، همیشه این‌طور نبوده است. اگر فیلم نخستین سخنرانی‌هایش را تماشا کنید، می‌بینید خجالتی و بی‌دست‌وپا بوده و رفتارش از خارق‌العاده به خسته‌کننده محض تغییر می‌کرد؛ اما طی چند سال کم‌کم کاریزمایش را افزایش داد. اکنون پیشرفت تدریجی کاریزمایش را

در فعالیت‌های اجتماعی‌اش می‌بینید.

جامعه‌شناسان، روان‌شناسان و دانشمندان علوم شناختی و رفتاری همیشه از راه‌های مختلفی کاریزما را مورد بررسی و تحقیق قرار داده‌اند؛ از آزمایش‌های بالینی آزمایشگاهی و تحقیقات مقطعی و طولی گرفته تا تحلیل تفسیری کیفی. موضوع این تحقیقات روسای جمهور، رهبران نظامی، دانش‌آموزان و دانشجویان همه پایه‌ها و مدیران رده‌پایین و عالی‌رتبه کسب‌وکارها بوده است. اکنون به لطف این تحقیقات، کاریزما را مجموعه‌ای از رفتارها می‌دانیم.

رفتار کاریزماتیک چگونه است؟

وقتی برای نخستین بار کسی را می‌بینیم، به‌طور ذاتی ارزیابی می‌کنیم آیا دوست یا دشمن احتمالی‌مان است و آیا توانایی اجرای آن نیت‌ها (نیت دوستی یا دشمنی) را دارد یا نه؟ توانایی و نیت‌ها همان چیزهایی هستند که می‌خواهیم آن‌ها را ارزیابی کنیم: «می‌تونی کوه‌ها رو برام جابه‌جا کنی؟ اصلاً انجام این کار برات مهمه؟» یا سوال اول می‌خواهیم توانمندی او را بسنجیم و با سوال دوم می‌خواهیم بفهمیم چقدر دوستان دارد. وقتی با فردی کاریزماتیکی روبه‌رو می‌شویم، احساس می‌کنیم بسیار توانمند است و بسیار دوستان دارد.

معادله کاریزما نسبتاً ساده است. فقط باید این حس را به خودتان القا کنید که از قدرت و صمیمیت زیادی برخوردارید؛ زیرا رفتارهای کاریزماتیک، ترکیبی از این دو ویژگی است. «جنگ یا گریز؟» سوال درمورد توانمندی طرف مقابل و «دوست یا دشمن؟» پرسش دربارهٔ مهربانی اوست.

زیربنای این ویژگی‌ها، حضور است. وقتی مردم درمورد تجربه‌شان از دیدن کاریزمای واقعی صحبت می‌کنند، چه کالین پاول^۱، چه کاندولیزا رایس^۲ چه دالایی لاما^۳ را دیده باشند، اغلب به «حضور» فوق‌العاده آن فرد اشاره می‌کنند. وقتی به آموزش مدیران می‌پردازم، حضور، تنها جنبهٔ جذاب کاریزماست. آن‌ها می‌خواهند حضور اجرایی یا حضور خود به‌عنوان هیئت‌مدیره را افزایش دهند و حق هم دارند بر آن اصرار ورزند؛ زیرا حضور مولفهٔ اصلی کاریزماست؛

۱. Colin Luther Powell: شصت و پنجمین وزیر امور خارجهٔ آمریکا است.

۲. Condoleezza Rice: شصت و ششمین وزیر امور خارجهٔ آمریکا است.

۳. Dalai Lama: لقبی است که به رهبر دینی بوداییان تبت می‌دهند.

زیربنایی که اجزای دیگر را روی آن می‌سازند. وقتی مقابل یک شخصیت فوق‌العاده کاریزماتیک مانند بیل کلینتون قرار می‌گیرید، نه تنها توانمندی و صمیمتش را حس می‌کنید، بلکه حضور او را کاملاً اینجا و در این لحظه کنار خودتان احساس می‌کنید.

جادوی واقعی

کاریزما به علمی کاربردی تبدیل شده است. این کتاب این علم را به مهارت‌هایی کاربردی تبدیل کرده که می‌توان بلافاصله آن‌ها را به کار گرفت و نتایجش را بررسی کرد. شما کاریزما را به روشی علمی، هدفمند و با تمرین‌های عملی یاد می‌گیرید که در دنیای واقعی، بی‌درنگ کارساز است. همچنین، برخلاف برخی از ما که آن را با آزمون و خطا آموخته‌ایم، دیگر نیاز نیست برای فهمیدن اینکه چه کاری مفید است یا زیان‌آور، وقتتان را هدر دهید، بلکه مستقیم سراغ مهارت‌های امتحان‌شده‌ای می‌روید که واقعاً به افزایش کاریزما منجر می‌شوند.

کاریزماتیک شدن نیازمند تلاشی است که گاهی سخت، ناراحت‌کننده و حتی طاقت‌فرساست که البته، هم از نظر ارتباط با خودتان و هم ارتباط با دیگران بسیار ارزشمند است. این کار مستلزم مدیریت تعاملات ذهنی، توجه و درک نیازهایتان و همچنین شناخت رفتارهایی است که شما را از نظر دیگران کاریزماتیک می‌کنند. سرانجام، باید یاد بگیرید چگونه این رفتارها را بازتاب دهید.

این کتاب در طی این فرایند کمک‌تان می‌کند و برای روز این سه جنبه حیاتی کاریزما؛ یعنی حضور، توانمندی و صمیمیت ابزارهای ویژه‌ای را در اختیارتان می‌گذارد. با استفاده از این ابزارها جذب‌تان افزایش می‌یابد و اگر هم جذب‌تان زیاد باشد، کنترل دقیق‌تری بر قدرت کاریزماتیک کسب می‌کنید. همچنین، چگونگی تسلط و استفاده ماهرانه از آن را می‌آموزید. افزون بر این، یاد می‌گیرید در هر شرایطی کاریزمای مناسب شخصیت و اهدافتان را انتخاب کنید.

می‌توانید ببینید در عمق ذهن و جسم افراد کاریزماتیک چه می‌گذرد؛ زیرا به شما می‌گویم مدیرعاملانی که آموزششان می‌دهم، برای کاریزماتیک شدن

با چه مسائلی دست‌وپنجه نرم می‌کنند.

در این کتاب، به جادوی واقعی می‌رسید: دانش منحصر به فردی که از علوم مختلف برگرفته شده و نشان می‌دهد کاریزمای واقعی چیست و چگونه عمل می‌کند، برای استفاده از این دانش، بینش‌ها و مهارت‌های لازم را می‌آموزید. دنیا به آزمایشگاهتان تبدیل می‌شود و در هر شرایطی، فرصت آزمایش برایتان مهیاست.

پس از تسلط بر اصول اولیه، یاد می‌گیرید که چگونه حتی در هنگام چالش‌ها و محدودیت‌ها نیز کاریزماتیک باشید؛ مثل وقتی که برای تعیین مسیر شغلی‌تان در حال گفت‌وگو هستید، هنگام سروکله‌زدن با فردی سرسخت یا زمانی که برای سخنرانی آماده می‌شوید. اگر بتوانید هر زمان که بخواهید به کاریزما دسترسی داشته باشید؛ پس رازهای نهفته کاریزماتیک‌شدن را یاد گرفته‌اید.

در نهایت، می‌آموزید چگونه بانفوذتر، متقاعدکننده‌تر و الهام‌بخش‌تر باشید. یاد می‌گیرید کاریزما را از خودتان بروز دهید؛ یعنی به محض وارد شدن به اتاقی، دیگران بگویند: «وای! این رو ببین.»