

کتابخانه: ۵۸۵ ۲۲۸۰

www.ketab.ir

افسانه کاریزما

چگونه می‌توان در خلق هنر و دانش کشش و
جاذبه فردی به درجه استادی رسید

نویسنده: اولیویا فاکس کابان

مترجم: معصومه نصیری



انتشارات اردیبهشت

افسانه کاریزما

نویسنده: اولیویا فاکس کابان

مترجم: معصومه نصیری

ویراستار: پورام کریمی

مدیر امور فنی: امیر هوشنگ اسکندری

صفحه آرایی: آتنا پروین | طراحی جلد: علی یاراحمدی | نوبت چاپ: نوبت اول - پاییز ۱۴۰۲

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه | قیمت: ۲۴۵۰۰۰ تومان | شابک: ۳-۵۶۰-۱۷۱-۹۶۴-۹۷۸

سرشناسه: کابان، اولیویا فاکس -- Cabane, Olivia Fox
عنوان و نام پدیدآور: افسانه کاریزما : چگونه می‌توان در خلق هنر و دانش کشش و جاذبه فردی به درجه

استادی رسید/نویسنده اولیویا فاکس کابان ؛ مترجم معصومه نصیری ؛ ویراستار پورام کریمی.

مشخصات نشر: تهران : انتشارات اردیبهشت،

مشخصات ظاهری: ۲۷۲ ص.

شابک: ۳-۵۶۰-۱۷۱-۹۶۴-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان اصلی: The charisma myth: how anyone can master the art and science of personal magnetism, 2012.

عنوان دیگر: چگونه می‌توان در خلق هنر و دانش کشش و جاذبه فردی به درجه استادی رسید؟

موضوع: فرهنگندی -- Charisma (Personality trait)

شناسه افزوده: نصیری، معصومه، مترجم

رده بندی کنگره: BF۶۹۸/۲۵

رده بندی دیویی: ۱۵۸/۲

شماره کتابشناسی ملی: ۹۱۸۱۸۳۰

اطلاعات رگورد کتابشناسی: فیبا

تهران، خیابان انقلاب، خیابان ۱۲ فروردین، پلاک ۳۱۶

تلفن: ۶۶۴۸۰۸۸۶-۷ - ۶۶۱۷۵۱۵۷

کدپستی: ۱۳۱۴۶۶۵۱۱۱

www.ordibeheshtpub.ir

pub_ordibehesht@yahoo.com

کلیه حقوق مادی و معنوی اثر متعلق به انتشارات اردیبهشت است.

فهرست

۵	مقدمه
۱۳	فصل اول: آشکار کردن باز کاری‌ها
۱۹	فصل دوم: رفتارهای کاریزماتیک: حضور، قدرت و صمیمیت
۳۵	فصل سوم: موانع موجود بر سر راه حضور، قدرت و صمیمیت
۵۳	فصل چهارم: فائق آمدن بر موانع
۷۹	فصل پنجم: خلق حالت‌های ذهنی کاریزماتیک
۱۱۵	فصل ششم: سبک‌های مختلف کاریزما
۱۳۳	فصل هفتم: اولین تأثیرهای کاریزماتیک
۱۴۷	فصل هشتم: گفت‌و شنود کاریزماتیک
۱۶۵	فصل نهم: زبان بدن کاریزماتیک
۱۸۹	فصل دهم: شرایط دشوار
۲۱۳	فصل یازدهم: سخنرانی کاریزماتیک
۲۲۹	فصل دوازدهم: کاریزما در مواقع بحرانی
۲۳۵	فصل سیزدهم: زندگی کاریزماتیک: ورود به چالش
۲۵۳	نتیجه‌گیری
۲۵۷	خلاصه فصل‌ها
۲۶۳	تمرین‌های مربوط به کاریزما

مقدمه

روزی مریلین مونرو^۱ تصمیم گرفت مکه‌ای را به اثبات برساند. او در روزی آفتابی در سال ۱۹۵۵ همراه یک ویراستار مجله و یک عکاس، وارد ترمینال گرند سنترال نیویورک شد. با وجود اینکه ایستگاه شلوغ و روز کاری پیرفت‌وآمدی بود، کسی متوجه نشد که او نیز در ایستگاه ایستاده و منتظر آمدن متروست. همان‌طور که عکاس در حال انجام کارش بود، مونرو سوار مترو شد و در گوشه‌ای آرام ایستاد. بازهم کسی او را نشناخت.

مریلین می‌خواست نشان دهد که فقط با یک تصمیم هم می‌تواند مریلین مونروی دلربا باشد یا به نورما جین بیکر^۲ بدقیافه تبدیل شود. در ایستگاه مترو او نورما جین بود؛ اما وقتی در پیاده‌روهای شلوغ نیویورک ظاهر شد، تصمیم گرفت که مریلین مونرو شود. سپس، نگاهی به اطراف انداخت و به عکاسش گفت: «می‌خواهی او را ببینی؟» خبری از ژست و این چیزها نبود. او فقط «موهایش را به سمت بالا پوش داد و ژست جذاب همیشگی‌اش را به خود گرفت».

۱. Marilyn Monroe، بازیگر و مدل آمریکایی و یکی از محبوب‌ترین نمادهای جنسی در دهه ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ میلادی - م.

۲. Norma Jeane Baker، نام شناسنامه‌ای مریلین مونرو - م.

با همین تغییر ساده، ناگهان آهن‌ریا شد. به نظر می‌رسید تشعشعی جادویی از او ساطع می‌شود؛ به‌گونه‌ای که همه‌چیز از حرکت ایستاد. گویی زمان هم متوقف شده بود. آدم‌های اطرافش بعد از اینکه متوجه شدند ستاره محبوبشان در میان جمعیت ایستاده است، با شگفتی و دهان باز به او خیره شدند. در چشم‌برهم‌زدنی هواداران مریلین احاطه‌اش کردند؛ به‌گونه‌ای که عکاس به‌زور توانست او را از میان انبوه جمعیت بیرون بکشد.

کاریزما همواره موضوعی فریبنده و بحث‌برانگیز بوده است. وقتی در کنفرانس‌ها یا میهمانی‌ها به دیگران می‌گویم که حرفه‌ام «آموزش کاریزماست»، آن‌ها بلافاصله سرشان را بالا می‌گیرند، سینه‌شان را صاف می‌کنند و می‌گویند: «اما من فکر می‌کردم هرکسی یا کاریزما دارد یا ندارد.» عده‌ای به کاریزما به چشم امتیازی ناعادلانه می‌نگرند و عده‌ای مشتاق یادگیری آن‌اند؛ اما تقریباً همه شیفته آن هستند. حق هم دارند. انسان‌های کاریزماتیک روی جهان تأثیر می‌گذارند؛ حالا چه در حال شروع پروژه‌های جدید باشید یا راه‌اندازی یک شرکت یا حتی امپراتوری‌های نوپا. آیا تابه‌حال به این موضوع فکر کرده‌اید که داشتن جذابیت بیل کلینتون^۱ یا فریبندگی استیو جابز^۲ چه احساسی دارد؟ چه در حال حاضر فکر کنید که کمی کاریزما در وجودتان هست و درصدد تقویت این ابزار در خود باشید و چه در آرزوی داشتن مقدار کمی جذابیت و کاریزما باشید اما فکر کنید که چنین ویژگی‌ای ندارید، باید بگویم که خبرهای خوبی برایتان دارم: کاریزما مهارتی است که می‌توان آن را آموخت و تمرین کرد.

کاریزما چه کاری برایتان انجام می‌دهد؟

تصور کنید زندگی‌تان چه تغییری می‌کرد وقتی می‌فهمیدید لحظه‌ای که وارد یک اتاق می‌شوید، توجه همه ناگهان به‌سوی شما جلب می‌شود و همه خواهان شنیدن حرف‌هایتان و درصدد جلب موافقت و توجهتان هستند. برای افراد کاریزماتیک این روند به شیوه زندگی‌شان تبدیل شده است. همه

۱. Bill Clinton، یکی از رئیس‌جمهورهای سابق امریکا - م.

۲. Steve Jobs، رئیس کمپانی اپل - م.

تحت تأثیر حضور آن‌ها قرار می‌گیرند و اطرافیان مانند آهن‌ربا به سمت آن‌ها کشیده می‌شوند و به شکلی عجیب خود را موظف می‌دانند به هر شکل ممکن به آن‌ها کمک کنند. به نظر می‌رسد که این دسته از افراد زندگی‌های مسحورکننده‌ای هم دارند؛ مثلاً اتفاقات عشقی بیشتری برایشان رخ می‌دهد، پول بیشتری به دست می‌آورند و در زندگی استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما دیگران را مجبور می‌کند که عاشقتان شوند، به شما اعتماد کنند و در اختیارتان باشند. کاریزما چیزهای زیادی را مشخص می‌کند؛ مثلاً اینکه شما پیرو باشید یا رهبر، اینکه دیگران ایده‌ها و نظراتتان را قبول کنند یا نه و اینکه پروژه‌هایتان با چه کیفیتی انجام شود. چه خوشتان بیاید یا نه، کاریزما باعث چرخش زمین می‌شود و دیگران را به سمتی سوق می‌دهد که با میل خودشان کاری را که شما از آن‌ها خواسته‌اید انجام دهند.

البته کاریزما در موقعیت‌های شغلی و تجارت نیز عامل بسیار مهم و حیاتی است. چه به دنبال شغل جدیدی باشید و چه ترفیع درون‌سازمانی، کاریزما در رسیدن به هدف کمک‌تان می‌کند. مطالعات هم‌زمان بسیاری نشان داده است که افراد کاریزماتیک اغلب به رتبه‌های بالاتری در شغلشان دست می‌یابند و از نظر مدیران ارشد و زیردستانشان انسان‌های مؤثرتری قلمداد می‌شوند.

اگر رهبرید یا به دنبال کسب چنین جایگاهی هستید، کاریزما اهمیت ویژه‌ای می‌یابد؛ زیرا کاریزما زمان جذب و حفظ نوابغ، مزیت رقابتی محسوب شده و باعث می‌شود که همه به همکاری با شما، تیم و شرکتتان تمایل داشته باشند. بر اساس تحقیقات، افرادی که از رهبران کاریزماتیک پیروی می‌کنند در مقایسه با کسانی که از رهبران کارآمد اما غیرکاریزماتیک تبعیت می‌کنند، اغلب عملکرد بهتری دارند و کار برایشان مفهوم عمیق‌تری دارد.

همان‌طور که رابرت هوس^۱، استاد کالج تجارت وارثون^۲، اظهار کرده است، رهبران کاریزماتیک «باعث می‌شوند که پیروانشان به شدت خود را در انجام مأموریت رهبرشان متعهد بدانند، از خودگذشتگی‌های شخصی قابل توجهی در این مسیر از خود نشان دهند و به هر شکل ممکن وظایف خود را انجام دهند». کاریزما

باعث می‌شود میزان فروش فروشنده‌ای موفق در مقایسه با همکارانش در همان منطقه، پنج برابر شود. این فرقی کارآفرینانی است که سرمایه‌گذاران پاشنه درشان را از جا می‌کنند با کسانی که برای گرفتن وامی ناچیز از بانک گدایی می‌کنند.

قدرت کاریزما در خارج از محیط تجاری نیز بسیار ارزشمند است. حتی مادران خانه‌دار نیز برای تأثیرگذاری روی فرزندانسان، معلمان آن‌ها یا سایر اعضای جامعه به این تکنیک نیاز دارند. دانش‌آموزان دبیرستانی که به دنبال کسب نمره بالا در مصاحبه‌های دانشگاه هستند یا می‌خواهند در سازمان‌های دانشجویی نقش‌های رهبری مختلف را به عهده بگیرند، می‌توانند از این ابزار بسیار ارزشمند استفاده کنند. کاریزما باعث محبوبیت افراد در میان هم‌تایان خود می‌شود و در موقعیت‌های اجتماعی اعتماد به نفس را افزایش می‌دهد. پزشکان کاریزماتیک در میان بیماران محبوبیت بیشتری برخوردارند و برای مراجعه به آن‌ها تقاضا بیشتر است و بیماران با تمایل بیشتری به درمان‌های پزشکی‌ای که آن‌ها مطرح می‌کنند پاسخ می‌دهند. به علاوه، در صورت وجود چنین اوضاع و هرگونه پیشامد ناخوشایندی، تعقیب قانونی افراد کاریزماتیک کمتر است. کاریزما حتی در حیطه‌های تحقیقاتی و علمی نیز تأثیرگذاری خود را نشان داده است؛ مثلاً افراد کاریزماتیک در این حیطه برای چاپ شدن مقالاتشان شانس بیشتری دارند. به شکل ساده‌تری بورسیه تحصیلی می‌گیرند و موضوعات درسی دلخواهشان را تدریس می‌کنند. شکی نیست استادی که دانشجویانش همیشه بعد از کنفرانس‌ها احاطه‌اش می‌کنند، کاریزمای بالایی دارد.

کاریزما جادو نیست، بلکه مجموعه‌ای از رفتارهایی است که می‌توان آن‌ها را آموخت
برخلاف باور عموم، کاریزما ذاتاً در انسان‌ها وجود ندارد و شخص با این ویژگی متولد نمی‌شود. اگر کاریزما ویژگی‌ای ذاتی بود، قدرت حتماً همیشه در اختیار افراد کاریزماتیک قرار می‌گرفت؛ در صورتی که این واقعیت ندارد. حتی در سوپرستارهای سینما هم کاریزما ممکن است لحظه‌ای وجود داشته باشد و لحظه بعد از بین برود. مریلین مونرو توانست مانند کلید خاموش و روشن، کاریزمای خود را خاموش کند و کاملاً از توجه دیگران محفوظ بماند. سپس، برای روشن کردن کاریزما، فقط کافی بود که زبان بدنش را تغییر دهد.

بر اساس تحقیقات جامعی که در سال‌های اخیر انجام شده، کاریزما ویژگی جادویی یا ذاتی در شخص نیست، بلکه حاصل رفتارهای غیرکلامی خاص است. این، یکی از دلایل نوسان سطوح کاریزماست: وجود یا نبود کاریزما به چگونگی ابراز این رفتارها ازسوی شخص بستگی دارد.

آیا تابه‌حال شده است که در موقعیتی خاص احساس اعتمادبه‌نفس کامل داشته باشید و احساس کنید کنترل وضعیت کاملاً در دستان شماست؟ یا مثلاً مواقعی که اطرافیان کاملاً تحت‌تأثیر شما قرار گرفته و یک‌لحظه هم که شده با دیدن شما انگشت حیرت به دهان می‌گیرند! ما لزوماً نام چنین تجربه‌ای را کاریزما نمی‌گذاریم چون تصور می‌کنیم که افراد کاریزماتیک هر لحظه از بیست‌وچهار ساعت شبانه‌روز همه را به‌سمت خود جذب می‌کنند (در صورتی که این‌طور نیست)، پس خودمان را فردی کاریزماتیک نمی‌دانیم.

یکی از دلایلی که فکر می‌کنیم کاریزما خصیصه‌ای ذاتی است، این است که مانند بسیاری از مهارت‌های اجتماعی، فرد در سنین ابتدایی زندگی رفتارهای کاریزماتیک را کسب می‌کند. درحقیقت، افراد آگاهانه متوجه نمی‌شوند که در حال یادگیری این مهارت‌ها هستند. آن‌ها فقط در حال امتحان کردن رفتارهای جدید و مشاهدهٔ نتایج و پالایش آن رفتارها هستند. درنهایت، این دسته از رفتارها به‌صورت غیرارادی نمود می‌یابند.

بسیاری از شخصیت‌های مشهور و کاریزماتیک برای کسب این مهارت به‌سختی تلاش کرده و مرحله‌به‌مرحله این ویژگی را در خود تقویت کرده‌اند؛ اما از آنجایی که با آن‌ها درست در قلهٔ کاریزماتیک‌بودنشان آشنا شدیم، باور این مسئله برایمان دشوار است که این سوپرستارها همیشه هم تا این حد تأثیرگذار نبوده‌اند.

مالک سابق شرکت اپل، استیو جابز هم که یکی از کاریزماتیک‌ترین شخصیت‌ها و مدیران دهه‌های اخیر تلقی می‌شود، از ابتدا چنین شخصیت برجسته و تأثیرگذاری نداشته است. اگر سخنرانی‌های اولیهٔ او را دیده باشید، متوجه می‌شوید که بسیار دستپاچه و خجالتی رفتار می‌کرده و حرف‌هایش بیشتر هیجانی و مانند بچه‌درس‌خوان‌های بی‌عرضه بوده است. او به‌مرور زمان سطح کاریزمای خود را بالا برد؛ به‌گونه‌ای که می‌توان شاهد پیشرفت تدریجی در برخوردهای اجتماعی او بود.

تاکنون جامعه‌شناسان، روان‌شناسان و دانشمندان مختلف در حوزه‌های رفتارشناختی، کاریزما را به‌صورت موشکافانه بررسی کرده‌اند. آن‌ها کاریزما را به‌شکل‌های مختلف مطالعه کرده‌اند، از آزمایشات بالینی در آزمایشگاه‌ها و تحقیقات موردی و طولی گرفته تا تحلیل‌های کیفی و کمی. شرکت‌کنندگان در این آزمایش‌ها نیز شامل این افراد بوده‌اند: رؤسای جمهور، رهبران نظامی، دانشجویان در تمام مقاطع تحصیلی و مدیران تجاری. از مدیران سطح پایین گرفته تا مدیران ارشد. به‌لطف این تحقیقات حالا می‌دانیم که کاریزما مجموعه‌ای از رفتارهای مشخص است.

چگونه می‌توان رفتار کاریزماتیک داشت؟

وقتی اولین بار با کسی آشنا می‌شویم، به‌صورت غیرارادی دوست یا دشمن بودن او را ارزیابی می‌کنیم و با حساب‌و‌کتابی ساده متوجه می‌شویم که آیا آن فرد قدرت اجرای نیت‌هایی را که در سر می‌پروراند دارد یا نه. ما درصدد ارزیابی قدرت و نیت‌ها هستیم. «می‌توانی برایم کوه‌ها را جابه‌جا کنی؟ یا انجام این کار برایم اهمیتی دارد؟» پاسخ به سؤال اول سعی می‌کنیم میزان قدرت فرد مقابلمان را بررسی کنیم. و پاسخ به سؤال دوم نیز میزان علاقه آن فرد به خودمان را ارزیابی می‌کنیم. بعد از مواجهه با فردی کاریزماتیک، سریع به این نتیجه می‌رسید که او بسیار قدرتمند و علاقه‌مند به شما است.

معادله‌ای که سبب تولید کاریزما می‌شود بسیار ساده است. تمام کاری که باید انجام دهید این است که نشان بدهید، هم قدرت کافی و هم صمیمیت و گرمای بالا دارید؛ زیرا رفتارهای کاریزماتیک به‌خوبی ترکیبی از این دو ویژگی را منعکس می‌کنند. «جنگ یا گریز؟» سؤالی درباره قدرت است و «دوست یا دشمن؟» سؤالی درباره میزان صمیمیت و گرمی آن فرد.

بعد نهایی، یعنی «حضور»، سنگ‌بنای این دو ویژگی است. زمان توصیف تجربه برخورد با فردی کاریزماتیک، حال چه کالین پاول^۱ باشد یا کاندولیزا رایس^۲ یا

۱. Colin Powell، وزیر پیشین امور خارجه آمریکا - م.

۲. Condoleezza Rice، شصت‌وششمین وزیر امور خارجه آمریکا - م.

دالایی لاما، چیزی که توجه افراد را به سمت خود جلب می‌کند، اغلب «حضور» فوق‌العاده فرد کاریزماتیک است.

در زمان آموزش مدیران، حضور را مهم‌ترین و تنها جنبه لازم برای داشتن کاریزما معرفی می‌کنم. آن‌ها، یعنی مدیر و عضو هیئت‌امنا، درصدد افزایش حضور خود هستند و حق هم دارند که روی چنین چیزی تمرکز کنند: حضور جزء کلیدی و واقعی کاریزماست و سنگ‌بنایی که سایر ویژگی‌ها بر مبنای آن شکل می‌گیرد. مثلاً تصور کنید در کنار فردی کاریزماتیک مانند بیل کلینتون هستید، در این حالت نه تنها قدرت و صمیمیت او را احساس می‌کنید، بلکه احساس می‌کنید که در آن لحظه، یعنی زمان حال، او کاملاً در کنار شما حضور دارد.

جادوی کاربردی

کاریزما به علمی کاربردی تبدیل شده است. کاری که در این کتاب انجام شده، تفسیر دانش و تبدیل آن به ابزاری عملی است تا بتوان آن را بلافاصله با نتایج قابل‌اندازه‌گیری به کار گرفت. کاریزما روش سیستماتیک و قانون‌مند، با تمرینات عملی مفیدی است که بلافاصله می‌توانید در زندگی‌تان به کار ببرید. برخلاف بسیاری از ما که این ویژگی را با آزمون و خطاهای مختلف آموختیم، شما برای پی‌بردن به اینکه چه رفتاری نتیجه‌بخش است و از کدام رفتارها باید صرف‌نظر کرد، نیازی به هدر دادن زمانتان ندارید؛ بلکه می‌توانید مستقیماً به‌سراغ استفاده از ابزارهایی آزموده‌شده و واقعی که حقیقتاً کاریزما را در شما افزایش می‌دهند بروید.

تبدیل شدن به فردی کاریزماتیک، مستلزم تلاشی سخت، گاهی ناراحت‌کننده و حتی مأیوس‌کننده است؛ اما از نظر برقراری ارتباط با خود و دیگران بسیار سودمند خواهد بود. براین اساس باید اکوسیستم ذهنی خود را مدیریت کنید و نیازهایتان را به‌خوبی بشناسید و به آن‌ها توجه داشته باشید و از رفتارهایی که سبب می‌شود دیگران شما را فردی کاریزماتیک بدانند آگاهی پیدا کنید و چگونگی بروز و نمود آن‌ها را بیاموزید. این کتاب راهنمای شما در طول این فرایند است و برای انعکاس سه جنبه

مهم کاریزما، یعنی حضور، قدرت و صمیمیت ابزارهای جامع و قدرتمندی در اختیارتان قرار می‌دهد. با استفاده از این ابزارها، بالا رفتن سطح کشش فردی را در خود به خوبی احساس خواهید کرد. چنانچه در حال حاضر فردی کاریزماتیک هستید، با استفاده از این ابزار چگونگی کنترل هرچه بهتر قدرت کاریزمایی خود را می‌آموزید. همچنین، چگونگی کنترل و استفاده ماهرانه از آن را فرا می‌گیرید. به علاوه، می‌آموزید که چگونه بر اساس شخصیت و هدف‌تان و در شرایط مختلف، بهترین کاریزما را انتخاب کنید.

درنهایت، به نقطه‌ای می‌رسید که متوجه می‌شوید در فکر و جسم افراد کاریزماتیک چه می‌گذرد. در ادامه به شما خواهیم گفت مدیرانی که در کلاس‌هایم شرکت کرده‌اند، در پشت درهای بسته همیشه با چه مسائلی دست‌به‌گریبان‌اند. چیزی که در این کتاب می‌خوانید مانند جادویی کاربردی است؛ دانشی منحصر به فرد و ترکیبی از دانش‌های مختلف که کاریزما را به شکلی کامل تفسیر می‌کند و چگونگی کارکرد آن را توضیح می‌دهد. درنهایت، بینش و تکنیک‌های لازم برای استفاده از این دانش در اختیارتان قرار می‌گیرد. دنیا به آزمایشگاه شما تبدیل می‌شود و هر بار که با افراد ملاقات می‌کنید، می‌توانید از موقعیت پیش آمده برای کسب تجربه بیشتر استفاده کنید.

وقتی در این کار به مهارت کامل دست یافتید، می‌آموزید که چطور حتی در دشوارترین وضعیت‌ها نیز فردی کاریزماتیک باشید؛ مثلاً وقتی در وضعیتی هستید که مکالماتتان می‌تواند به تغییر جایگاه کاری‌تان منجر شود یا در زمان معامله با فردی سرسخت یا حتی در حال ارائه سخنرانی. وقتی چگونگی دستیابی به کاریزما را بیاموزید، فردی کاریزماتیک هستید که به رازهای درونی مهمی در زندگی دست می‌یابید. می‌آموزید که چگونه فردی تأثیرگذار، متقاعدکننده و الهام‌بخش باشید. یاد می‌گیرید چطور از خود کاریزما نشان دهید؛ به گونه‌ای که وقتی وارد جمعی می‌شوید همه شما را به هم نشان دهند و بگویند: «وای، او کیست؟»