

افسانه کاریزما

هنر جذاب بودن و راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک

اولیویا فاکس کابان

سمیرا بیات



سرشناسه	: کابان، اولیویا فاکس Cabane, Olivia Fox
عنوان و نام پدیدآور	: افسانه کاریزما: هنر جذاب بودن و راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک/اولیویا فاکس کابان؛ مترجم سمیرا بیات؛ ویراستار نغمه علی قلی.
مشخصات نشر	: تهران: تیموری، ۱۴۰۲.
مشخصات ظاهری	: ۲۷۲ ص. جدول: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
شابک	: 978 - 600 - 6629 - 64 - 3
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: The charisma myth : how anyone can master the art and science of personal magnetism, 2012
یادداشت	: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "افسانه کاریزما: هنر جذاب بودن، راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک" با ترجمه‌ی علی اکبر جنیدی جعفری توسط انتشارت شباهنگ در سال ۱۳۹۸ و سپس توسط ناشران و مترجمان مختلف با عناوین متفاوت منتشر شده است.
عنوان دیگر	: هنر جذاب بودن و راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک.
عنوان دیگر	: افسانه کاریزما: هنر جذاب بودن، راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک.
موضوع	: فرهمنندی Charisma (Personality trait)
شناسنامه افزوده	: بیات، سمیرا، ۱۳۶۰-، مترجم
رده بندی کنگره	: BF ۶۹۸/۳۵
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۲
کتابشناسی ملی	: ۹۵۳۸۳۰۹



نام کتاب	: افسانه کاریزما
نویسنده	: اولیویا فاکس کابان
مترجم	: سمیرا بیات
ویراستار	: نغمه علی قلی
طرح جلد	: کتابون تیموری
نوبت چاپ	: اول
سال چاپ	: ۱۴۰۳
شمارگان	: ۱۰۰۰ جلد
چاپخانه	: چاپ نقش نیاز
قیمت	: ۲۲۸۰۰۰ تومان
شابک	: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۶۶۲۹ - ۶۴ - ۳

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است

آدرس: تهران، میدان انقلاب، ابتدای خیابان آزادی، جنب ایستگاه مترو،
کوچه جنتی، پلاک ۲۶، واحد ۵ - تلفن: ۶۶۵۶۷۷۷۰ : دورنما: ۶۶۵۶۷۷۷۱

فهرست

مقدمه.....	۵
فصل اول: توضیح دادن کاریزما.....	۱۳
فصل دوم: رفتارهای کاریزماتیک.....	۱۸
فصل سوم: موانع حضورداشتن، قدرت و صمیمیت.....	۳۵
فصل چهارم: غلبه بر موانع.....	۵۳
فصل پنجم: ایجاد وضعیت ذهنی کاریزماتیک.....	۸۰
فصل ششم: انواع مختلف کاریزما.....	۱۱۶
فصل هفتم: اولین تأثیرات کاریزماتیک بودن.....	۱۳۴
فصل هشتم: صحبت کردن و گوش دادن همراه با کاریزما.....	۱۴۸
فصل نهم: زبان بدن کاریزماتیک.....	۱۶۵
فصل دهم: موقعیت های دشوار.....	۱۹۰
فصل یازدهم: ارائه همراه با کاریزما.....	۲۱۵
فصل دوازدهم: کاریزما در شرایط بحرانی.....	۲۳۱
فصل سیزدهم: زندگی کاریزماتیک.....	۲۳۶
نتیجه گیری.....	۲۵۳
خلاصه ی فصل ها.....	۲۵۶
تمرینات کاریزما.....	۲۶۲
درباره ی نویسنده.....	۲۷۲

مقدمه

مرلین مونرو قصد داشت یک نکته‌ی مهم را به همه ثابت کند.

آن روز یکی از روزهای تابستانی گرم شهر نیویورک در سال ۱۹۹۵ بود. مرلین با سردبیر مجله و یک عکاس به سمت ایستگاه قطار گرند سنترال می‌رفتند. اگرچه آن روز اواسط یک روز کاری شلوغ بود و سکوی قطار مملو از جمعیت بود، اما حتی یک نفر هم متوجه او نشد که منتظر قطار ایستاده است. همین که عکاس دستش را روی دکمه‌ی دوربینش فشار داد، سوار قطار شد و بدون این که کسی او را بشناسد، خیلی آرام در گوشه‌ای نشست.

مرلین می‌خواست نشان بدهد که فقط با تصمیم خودش می‌تواند مرلین مونروی جذاب و فریبنده یا نورما جین بیکر ساده باشد. او در قطار، نورما جین بود، اما وقتی دوباره وارد پیاده‌روهای شلوغ نیویورک شد، تصمیم گرفت به مرلین تبدیل بشود. او به اطرافش نگاه کرد و باحالتی تمسخرآمیز از عکاسش پرسید: «می‌خواهی اون رو ببینی؟» سپس بدون این که ژست خاصی بگیرد، فقط "دستی به موهایش کشید و ژست گرفت."

او با همین تغییر ساده، ناگهان توجه همه را به خودش جلب کرد. این طور به نظر می‌رسید که هاله‌ای از جادو در او موج می‌زد که همه چیز را متوقف می‌کرد. همان طور که اطرافیانش با تعجب به اطراف نگاه می‌کردند و ناگهان متوجه حضور مرلین در میان خودشان می‌شدند، زمان متوقف شد. چند لحظه بعد، طرفداران مرلین دورش جمع شدند و "پس از چند دقیقه که او بین جمعیت گم شد"، عکاسش به او کمک کرد تا از جمعیتی که هر لحظه بیشتر از قبل می‌شدند، فرار کند.

کاریزما همیشه یک موضوع جذاب و بحث‌برانگیز بوده است. وقتی من در کنفرانس‌ها یا مجالس خصوصی به مردم می‌گویم که "من کاریزما را آموزش می‌دهم"، آن‌ها بلافاصله هیجان‌زده می‌شوند و اغلب به من می‌گویند: «ما فکر می‌کردیم کاریزما چیزی است که یه نفر یا اون رو داره یا نداره.» برخی از افراد، کاریزما را یک امتیاز ناعادلانه می‌دانند، برخی دیگر مشتاق یادگیری آن هستند و می‌توان گفت این موضوع برای همه جذاب است. البته آن‌ها

حق دارند که چنین فکری بکنند. افراد کاریزماتیک روی دنیا تأثیر می‌گذارند، چه در حال شروع پروژه‌های جدید باشند، چه کسب و کار جدیدی را شروع کرده باشند.

آیا تابه‌حال به این موضوع فکر کرده‌اید که حس جذب کردن افراد به خود، مثل بیل کلینتون یا جذاب بودن مثل استیو جابز چه حسی دارد؟ آیا فکر می‌کنید شما از قبل یک شخصیت کاریزماتیک بودید و حالا می‌خواهید آن را به سطح بعدی ببرید یا این که دوست دارید چنین شخصیتی داشته باشید، اما با خودتان فکر می‌کنید کاریزماتیک نیستید؟ من یک خبر خوب برای شما دارم؛ کاریزما مهارتی است که می‌توانید آن را با تمرین کردن یاد بگیرید.

کاریزما چه کمکی به شما می‌کند؟

تصور کنید اگر شما بدانید لحظه‌ای که وارد یک اتاق می‌شوید، مردم بلافاصله به شما توجه می‌کنند، می‌خواهند حرف‌های شما را بشنوند و مشتاق گرفتن تأیید شما هستند، زندگی شما چگونه خواهد بود؟

این اتفاق برای افراد کاریزماتیک یک سبک زندگی است. همه‌ی افراد تحت تأثیر حضور آن‌ها هستند. مردم ناخودآگاه به سمت آن‌ها جذب می‌شوند و احساس می‌کنند که به طرز عجیبی مجبورند به هر شکلی که می‌توانند، به آن‌ها کمک کنند. این گونه به نظر می‌رسد که افراد کاریزماتیک زندگی جذابی دارند؛ آن‌ها گزینه‌های بیشتری برای روابط عاطفی خود دارند، درآمد بهتری دارند و استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما باعث می‌شود مردم شما را دوست داشته باشند، به شما اعتماد کنند و بخواهند از شما راهنمایی بگیرند. این موضوع می‌تواند مشخص کند که آیا شما به‌عنوان یک فرد، رهبر دیده می‌شوید یا نه؛ آیا نظرات شما پذیرفته می‌شوند یا نه، و این که برنامه‌های شما تا چه اندازه مؤثر واقع می‌شوند. چه خوششان بیاید، چه خوششان نیاید، کاریزما می‌تواند روی همه چیز تأثیر بگذارد و باعث می‌شود مردم خودشان بخواهند کاری که شما از آن‌ها می‌خواهید را انجام بدهند.

البته کاریزما در مسائل تجاری هم اهمیت زیادی دارد؛ چه شما برای یک شغل جدید درخواست داده باشید و چه بخواهید در شغل فعلی خود پیشرفت کنید، کاریزما به شما کمک می‌کند تا به هدف‌تان برسید. مطالعات متعددی به‌طور هم‌زمان نشان می‌دهند که

افراد کاریزماتیک عملکرد بهتری در فعالیت‌های خود دارند، و هم از نظر افراد مافوقشان و هم از نظر زیردستانشان افراد تأثیرگذارتری هستند.

اگر شما یک رهبر هستید یا آرزو دارید که یک رهبر باشید، کاریزما برای شما اهمیت زیادی دارد. کاریزما به شما یک برتری رقابتی در جذب و حفظ بهترین استعدادها را می‌دهد. این موضوع باعث می‌شود مردم بخواهند با شما، گروه و شرکت شما همکاری نمایند. تحقیقات نشان می‌دهند کسانی که از رهبران کاریزماتیک پیروی می‌کنند، عملکرد بهتری دارند، کارشان را به شکل معنادارتری انجام می‌دهند و به رهبران خود اعتماد بیشتری نسبت به کسانی دارند که از رهبران مؤثر، اما غیرکاریزماتیک پیروی می‌کنند.

همان‌طور که رابرت هاوس، استاد دانشگاه وارتون در رشته‌ی بازرگانی اشاره می‌کند، رهبران کاریزماتیک "باعث می‌شوند افراد زیردست آن‌ها نسبت به مأموریت‌های رهبر خود متعهد شوند، فداکاری‌های شخصی بزرگی انجام دهند و فراتر از وظایف خود عمل نمایند."

کاریزما چیزی است که به یک فروشنده‌ی موفق کمک می‌کند تا پنج برابر بیشتر از همکارانش در همان منطقه، فروش داشته باشد. این تفاوت بین کارآفرینانی که سرمایه‌گذاران به سراغ آن‌ها می‌آیند و افرادی که باید برای دریافت وام از بانک التماس کنند، هم وجود دارد.

قدرت کاریزما در خارج از محیط کسب‌وکار نیز به همین اندازه ارزشمند است. کاریزما برای مادر خانه‌داری که نیاز دارد بر روی فرزندان، معلمان آن‌ها و یا سایر اعضای جامعه تأثیر بگذارد هم مفید است. همچنین کاریزما می‌تواند یک ابزار ارزشمند برای دانش‌آموزان دبیرستانی باشد که می‌خواهند مصاحبه‌های دانشگاهی خود را انجام بدهند یا برای نقش‌های رهبری در سازمان‌های دانشجویی شرکت کنند. این موضوع می‌تواند به افراد کمک کند تا در بین هم‌سن‌وسالان خود محبوب‌تر شوند و در موقعیت‌های اجتماعی اعتمادبه‌نفس بیشتری داشته باشند.

پزشکان کاریزماتیک نیز بیشتر موردپسند بیماران قرار می‌گیرند و مراجعه‌کنندگان بیشتری دارند و بیماران آن‌ها بیشتر به روش‌های درمانی‌ای که تجویز می‌کنند، پایبند هستند. علاوه بر این، احتمال کمتری وجود دارد که در صورت بروز مشکل، کسی از آن‌ها شکایت کند.

کاریزما در تحقیقات و جوامع علمی نیز اهمیت دارد؛ افراد کاریزماتیک بیشتر احتمال دارد که بتوانند کارهایشان را منتشر کنند، بودجه‌ی بیشتری برای تحقیقاتشان جذب کنند و دوره‌های آموزشی موردعلاقه‌ی خود را تدریس نمایند. اساتیدی که همیشه بعد از کلاس، توسط دانشجویانی که تحسین‌شان می‌کنند احاطه می‌شوند، شخصیت کاریزماتیک دارند.

کاریزما سحر و جادو نیست، بلکه رفتارهای آموخته شده است

بر خلاف تصوراتی که بین مردم رواج دارد، افراد به خودی خود کاریزماتیک به دنیا نمی‌آیند و ذاتاً از بدو تولد بقیه را به خود جذب نمی‌کنند. اگر کاریزما یک ویژگی ذاتی بود، افراد کاریزماتیک همیشه برای مردم جذاب بودند؛ درحالی که این طور نیست و کاریزما حتی برای جذاب‌ترین سوپرستارها هم می‌تواند موقتی باشد و پس از مدتی از بین برود. مرلین مونرو می‌تواند کاریزمای خود را مثل چرخاندن یک کلید به راحتی خاموش کند تا دیگر کسی به او توجه نکند. او برای فعال کردن مجدد جذابیت خود، زبان بدنش را تغییر می‌دهد.

همان طور که تحقیقات گسترده در سال‌های اخیر نشان داده‌اند، کاریزما نتیجه‌ی رفتارهای غیرکلامی خاص است، نه یک ویژگی شخصی ذاتی یا جادویی. این یکی از دلایلی است که میزان کاریزماتیک بودن افراد متغیر است و وجود آن بستگی به این موضوع دارد که آیا کسی چنین رفتارهایی از خودش نشان می‌دهد یا نه.

آیا تا به حال این تجربه را داشته‌اید که اعتماد به نفس کامل داشته باشید و شرایط خاصی تحت کنترل شما باشد؟ آیا لحظه‌ای بوده که به نظر می‌رسید مردم تحت تأثیر شما قرار گرفته‌اند و حتی فقط برای یک لحظه توجه‌شان به شما جلب شده باشد؟ ما لزوماً این تجربیات را مختص افراد کاریزماتیک نمی‌دانیم و یا این افراد را کاریزماتیک در نظر نمی‌گیریم، زیرا این گونه فرض می‌کنیم که افراد کاریزماتیک در هر لحظه‌ای می‌توانند افراد را به خود جذب کنند، اما درواقع اینطور نیست.

یکی از دلایلی که کاریزما را به اشتباه یک ویژگی ذاتی در نظر می‌گیرند، این است که رفتارهای کاریزماتیک مانند بسیاری از مهارت‌های اجتماعی دیگر، معمولاً در اوایل زندگی افراد آموخته می‌شوند. درواقع، مردم معمولاً آگاهانه متوجه این موضوع نمی‌شوند که آن‌ها را یاد می‌گیرند. آن‌ها فقط رفتارهای جدید را امتحان می‌کنند، نتایج‌شان را می‌بینند و آن‌ها را اصلاح می‌کنند و درنهایت، این رفتارها وارد ناخودآگاه افراد می‌شوند.

تعداد بی شماری از چهره‌های شناخته‌شده‌ی کاریزماتیک برای به‌دست آوردن این ویژگی تلاش زیادی کرده‌اند و به مرور زمان آن را افزایش داده‌اند؛ اما از آن جایی که ما آن‌ها را در اوج شخصیت کاریزماتیک‌شان می‌شناسیم، باور این موضوع می‌تواند سخت باشد که این سوپرستارها همیشه تا این اندازه موردتوجه قرار نمی‌گیرند.

استیو جابز، مدیرعامل سابق شرکت اپل که یکی از کاریزماتیک‌ترین مدیران اجرایی دهه‌ی اخیر محسوب می‌شود، از ابتدا این گونه نبوده است. درواقع، اگر اولین سخنرانی‌های او را تماشا کنید، می‌بینید که فردی خجالتی و بی‌دست‌وپا بوده و از یک آدمی که معاشرت با او خسته‌کننده بوده، به یک فرد تأثیرگذار تبدیل شده است. او به تدریج میزان کاریزمای خود را در طول سال‌ها افزایش داد و شما می‌توانید پیشرفت تدریجی را در سخنرانی‌های عمومی‌اش مشاهده کنید.

کاریزما همیشه موردتوجه جامعه‌شناسان، روان‌شناسان و دانشمندان علوم شناختی و رفتاری قرار گرفته است. این موضوع به روش‌های مختلف مورد مطالعه قرار گرفته است، از تحقیقات آزمایشگاهی بالینی و تحقیقات پیمایشی مقطعی و طولی گرفته تا تجزیه و تحلیل تفسیری کیفی. موضوعات این مطالعات رؤسای جمهور، رهبران نظامی، دانشجویان در تمام سنین و از مدیران اجرایی سطح پایین گرفته تا مدیرعاملان بوده‌اند. اکنون به لطف چنین تحقیقاتی، کاریزما به عنوان مجموعه‌ای از رفتارها در نظر گرفته می‌شود.

رفتار کاریزماتیک چگونه است؟

وقتی برای اولین بار با کسی ملاقات می‌کنیم، به‌طور غیرارادی ارزیابی می‌کنیم که آیا آن شخص می‌تواند دوست ما یا دشمنی ما باشد؛ آیا او قدرت اجرای این اهداف را دارد یا خیر. قدرت و نیت افراد چیزی است که ما قصد ارزیابی آن را داریم. «آیا تو می‌تونی کوه‌ها رو برای من جابه‌جا کنی؟ و آیا انجام این کار برات اهمیت داره؟» ما برای پاسخ به سؤال اول سعی می‌کنیم میزان قدرت او را ارزیابی کنیم. برای پاسخ به سؤال دوم، سعی می‌کنیم بفهمیم که او چقدر ما را دوست دارد. وقتی شما با یک فرد کاریزماتیک ملاقات می‌کنید، این تصور برای شما ایجاد می‌شود که او قدرت زیادی دارد و شما را خیلی دوست دارد.

معادله‌ای که کاریزما را ایجاد می‌کند، درواقع معادله‌ی نسبتاً ساده‌ای است. تنها کاری که باید انجام بدهید، این است که این تصور را برای خودتان ایجاد کنید که هم قدرت و هم

حسن نیت زیادی نسبت به افراد دارید، چرا که رفتارهای کاریزماتیک ترکیبی از این دو ویژگی را از خود نشان می‌دهند. سؤال "جنگیدن یا فرار کردن؟" برای دانستن میزان قدرت، و سؤال "دوست یا دشمن؟" برای دانستن میزان صمیمیت افراد است.

جنبه‌ی نهایی که زیربنای هر دوی این ویژگی‌ها می‌باشد، میزان حضور این افراد می‌باشد. وقتی مردم تجربه‌ی خود را از دیدن افراد کاریزماتیک، مثل کالین پاول، کاندولیزا رایس و یا دلایی لاما در عمل توصیف می‌کنند، اغلب به "جذابیت" خارق‌العاده‌ی آن‌ها اشاره می‌کنند.

زمانی که من مربی مدیران اجرایی بودم، متوجه شدم که حضور این افراد تنها جنبه‌ی مطلوب کاریزما می‌باشد. آن‌ها می‌خواستند حضور اجرایی یا حضور خود در هیئت‌مدیره را افزایش بدهند؛ آن‌ها کاملاً حق داشتند که روی این موضوع تمرکز کنند، چرا که بعدها مشخص شد که حضور داشتن از اجزای اصلی کاریزماست و همه‌چیز بر پای آن بنا می‌شود. وقتی شما همراه یک فرد به شدت کاریزماتیک، مثل بیل کلینتون هستید، نه تنها قدرت و احساس تعاملات صمیمانه‌ی او را احساس می‌کنید، بلکه احساس می‌کنید که او در آن لحظه به‌طور کامل در کنار شما حضور دارد.

جادوی کاربردی

کاریزما به یک علم کاربردی تبدیل شده است. کاری که این کتاب انجام می‌دهد، این است که علم را به ابزارهای عملی و قابل استفاده‌ی بدون واسطه همراه با یافته‌های قابل اندازه‌گیری تبدیل می‌کند. شما با کمک این کتاب و با استفاده از تمرینات عملی که بلافاصله در دنیای واقعی کاربرد دارند، کاریزما را به یک روش هدفمند و سیستماتیک یاد خواهید گرفت و برخلاف افرادی که آن را با آزمون و خطا یاد گرفته‌اند، دیگر نیازی به اتلاف وقت خود ندارید تا با نحوه‌ی عملکرد آن آشنا شوید. شما می‌توانید مستقیماً به سراغ ابزارهایی که قبلاً امتحان خود را پس داده‌اند و شما را به یک فرد کاریزماتیک تبدیل می‌کنند، بروید.

برای کاریزماتیک‌تر شدن باید یک سری کارها انجام شوند؛ کارهایی که گاهی دشوار، ناخوشایند و حتی طاقت‌فرسا هستند، اما به شدت رضایت‌بخش می‌باشند؛ هم از نظر نحوه‌ی ارتباط شما با خودتان و هم از نظر نحوه‌ی ارتباط دیگران با شما. این موضوع شامل مدیریت فضای ذهنی شما، درک و توجه به نیازهای خود و همچنین دانستن این مسئله که

کدام رفتارها باعث می‌شوند دیگران شما را کاریزماتیک ببینند و این که یاد بگیرید چگونه برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنید، می‌شود.

این کتاب شما را در این فرآیند راهنمایی می‌کند و ابزارهای مشخصی را برای نشان دادن سه جنبه‌ی اصلی کاریزما در اختیارتان قرار می‌دهد: حضور، قدرت و صمیمیت. شما با استفاده از آن‌ها، حس جاذبه‌ی شخصی افزایش یافته‌ای را تجربه خواهید کرد و اگر این احساس از قبل در شما وجود داشته باشد، کنترل دقیق‌تری روی آن به دست خواهید آورد. شما یاد خواهید گرفت که چگونه این احساس را مهار، و سپس به شکل ماهرانه‌ای از آن استفاده کنید. علاوه بر این، یاد خواهید گرفت که چگونه در هر شرایطی، نوع کاریزمای مناسب را برای شخصیت و اهداف خود انتخاب کنید.

علاوه بر این، به‌طور دقیق متوجه آن چه در ذهن و بدن افراد کاریزماتیک می‌گذرد، خواهید شد. من به شما یاد خواهم داد که مدیران اجرایی‌ای که با آن‌ها کار می‌کنم، چگونه پشت پرده، کارهای خود را پیش می‌برند.

آن چه در این جا یاد خواهید گرفت، نوعی جادوی کاربردی است؛ این جادو دانش منحصر به فردی است که برگرفته از علوم مختلف می‌باشد و ماهیت کاریزما و نحوه‌ی عملکرد آن را به شما نشان می‌دهد. شما بینش‌ها و تکنیک‌هایی را که برای به کارگیری این دانش نیاز دارید، به دست خواهید آورد. دنیا تبدیل به آزمایشگاه شما خواهد شد و هر بار که با کسی ملاقات می‌کنید، فرصتی برای آزمایش روی او خواهید داشت.

وقتی شما روی اصول اولیه‌ی آن تسلط پیدا کنید، آماده خواهید بود که یاد بگیرید چگونه حتی در شرایط سخت، کاریزماتیک باشید، مثل زمانی که در حال انجام یک مکالمه برای تغییر شغل خود، برخورد با یک فرد سختگیر و یا ارائه‌ی یک سخنرانی هستید. هنگامی که بدانید چگونه به اختیار خود، به کاریزما دسترسی پیدا کنید، اسرار درونی زندگی به عنوان یک فرد کاریزماتیک را یاد خواهید گرفت.

شما یاد خواهید گرفت که چگونه تأثیرگذارتر، متقاعدکننده‌تر و الهام‌بخش‌تر باشید. همچنین یاد خواهید گرفت که چگونه شخصیت کاریزماتیک خود را بروز دهید، طوری که وقتی وارد یک اتاق می‌شوید، مردم با خودشان بگویند: «خدای من! این دیگه کیه؟»