

افسانه‌ی کاریزما

www.ketab.ir

اولیویا فاکس کابان

مترجم:

زهره توکلی مهر



انتشارات مهر گام

سرشناسه	: کابان، اولیویا فاکس Cabane, Olivia Fox
عنوان و نام پدیدآور	: افسانه کاریزما، اولیویا فاکس کابان؛ مترجم زهره توکلی مهر؛ ویراستار زهرا نوربخش
مشخصات نشر	: تهران، سفیر قلم، ۱۴۰۳
مشخصات ظاهری	: ۲۴۰ص
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۷۴۳۵-۸۲-۳
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: The charisma myth: how anyone can master the art and science of personal magnetism, c2012.
موضوع	: فرهنگ‌داری Charisma (Personality trait)
شناسه افزوده	: توکلی مهر، زهره، ۱۳۶۴ - مترجم
رده‌بندی کنگره	: BF۶۹۸/۳۵
رده‌بندی دیویی	: ۱۵۸/۲
شماره کتابشناسی ملی	: ۹۴۹۳۲۷۸

افسانه‌ی کاریزما

نویسنده:	اولیویا فاکس کابان
مترجم:	زهره توکلی مهر
ویراستار:	زهرا نوربخش
ناشر:	سفیر قلم
صفحه آرا:	لیلا حائری
نوبت چاپ:	اول / ۱۴۰۳
قیمت:	۲۸۸۰۰۰ تومان
شمارگان:	۱۰۰ جلد
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۷۴۳۵-۸۲-۳

مرکزپخش: میدان انقلاب، خیابان فخررازی، بن‌بست فاتحی داریان، پلاک ۵، طبقه دوم،

انتشارات سفیر قلم تلفن: ۶۶۴۸۳۱۶۷ همراه: ۰۹۱۲۴۳۷۲۱۳۱

خرید اینترنتی: www.safireghalampub.com



فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۵	مقدمه
۱۱	فصل اول: رمز گشایی کاریزما
۱۳	این کار چگونه برای شما عملی می شود
۱۵	فصل دوم: عملکردهای کاریزماتیک
۱۵	حضور، قدرت و صمیمیت
۲۱	زبان بدن کاریزماتیک
۲۸	فصل سوم: موانع موجود بر سر راه حضور، قدرت و صمیمیت
۲۸	ناراحتی جسمی
۳۲	ناراحتی ذهنی
۳۷	انتقاد از خود
۳۹	خود ناباوری
۴۳	فصل چهارم: غلبه بر موانع
۴۵	به مرحله انجام رساندن: کم ارزش داشتن ناراحتی
۴۹	به مرحله اجرا در آوردن: خنثی سازی منفی نگری
۵۴	به مرحله ای اجرا در آوردن: بازنبیسی واقعیت
۵۵	به مرحله اجرا در آوردن: رضایت مندی
۵۹	به مرحله ای اجرا در آوردن: پرداختن به احساسات
۶۲	به مرحله ای اجرا در آوردن: منطقه ای امن تان را گسترش دهید
۶۴	فصل پنجم: ایجاد حالات ذهنی کاریزماتیک
۶۴	تجسم
۷۲	شکرگزاری، حسن نیت و همدردی
۹۲	آمادگی برای لحظات مهم
۹۷	فصل ششم: سبک های مختلف کاریزما
۹۷	کاریزمای متمرکز: حضور و اعتماد به نفس
۱۰۰	کاریزمای آرمانگرایانه: باور و اعتماد به نفس
۱۰۱	کاریزمای مهربانانه: خونگر می و اعتماد به نفس
۱۰۳	کاریزمای مقتدرانه: جایگاه و اعتماد به نفس
۱۱۳	فصل هفتم: نخستین تأثیرات کاریزما
۱۱۵	قانون طلایی
۱۱۶	پوشش قبیله ای

۱۱۷	قدرت یک دست دادن خوب
۱۲۱	باز کردن سر صحبت
۱۲۳	پایان دادن مؤدبانه به گفتگو
۱۲۵	نکات کلیدی
۱۲۶	فصل هشتم: صحبت کردن و گوش دادن کاریزماتیک
۱۲۶	گوش دادن کاریزماتیک
۱۲۹	صحبت کردن کاریزماتیک
۱۳۶	اجتناب از تله چیزهای بیهوده
۱۴۲	فصل نهم: زبان بدن کاریزماتیک
۱۴۳	سرایت عاطفی
۱۴۵	انعکاس آگاهانه
۱۵۰	حریم شخصی
۱۵۲	چشم‌های شما، پنجره‌ی روح شما
۱۶۵	فصل دهم: موقعیت‌های دشوار
۱۶۵	برخورد با افراد سرسخت
۱۶۶	جذب کردن و تحت‌تأثیر قرار دادن
۱۶۸	قدردانی کردن
۱۷۰	به خودتان آسیب نزنید
۱۷۳	دادن اخبار بد
۱۷۶	انتقاد کردن
۱۸۸	فصل یازدهم: ارائه‌ی کاریزماتیک
۱۸۸	ساختن یک پیام کاریزماتیک
۱۹۱	ایجاد یک ظاهر کاریزماتیک
۱۹۳	تمرین کردن کاریزما
۲۰۳	فصل دوازدهم: کاریزما در بحران
۲۰۷	فصل سیزدهم: زندگی کاریزماتیک
۲۰۷	مواجهه با چالش
۲۰۷	تبدیل شدن به آهنربایی برای ستایش و حسادت
۲۱۹	تنهایی در اوج
۲۲۲	نکات کلیدی
۲۲۲	نتیجه‌گیری
۲۲۵	خلاصه فصل‌ها
۲۳۸	درباره نویسنده

مقدمه

مرلین مونرو^۱ می‌خواست موضوعی را ثابت کند.

مرلین در سال ۱۹۵۵ در یک روز گرم تابستانی در شهر نیویورک همراه با یک ویراستار و یک عکاس مجله قدم‌زنان به سمت ترمینال مرکزی گراند رفتند. اواسط یک روز کاری شلوغ بود و صندلی‌ها پر بودند. زمانی که او منتظر مترو ایستاده بود، حتی یک نفر هم متوجه او نشد. هنگامی که عکاس از او عکس گرفت، او سوار ترن شد و به آرامی همراه بقیه به گوشه‌ی کابین رفت. هیچ‌کس او را نشناخت.

مرلین می‌خواست با این تصمیم نشان بدهد که او می‌تواند همزمان هم مرلین مونرو و هم نورما جین بیکر^۲ باشد. در قطار، او همان نورما جین بود. اما وقتی که دوباره در پیاده‌روهای شلوغ نیویورک ظاهر شد، تصمیم گرفت به مرلین تبدیل شود. به اطرافش نگاه کرد و با حالت تمسخر به عکاسش گفت: «می‌خواهی اون رو ببینی»

هیچ حرکت خاصی نداشت. فقط موهایش را پف داده و ژست گرفته بود.

با این تغییر ساده، او به یکباره جذاب و گیرا شد. طوری که انگار زمان متوقف شد و بعد مردمی که اطراف او بودند، متوقف شدند. آدم‌های اطراف او ناگهان ستاره‌ای را که بین‌شان ایستاده بود، شناختند و با تعجب به او زل زدند. در یک لحظه، طرفداران مرلین او را محاصره کردند و همان‌طور که همه در حال هل دادن بودند، عکاس به او کمک کرد تا از میان جمعیت فرار بکند.

کاریزما همیشه موضوعی جذاب و بحث برانگیز بوده است. وقتی در کنفرانس یا مهمانی‌ها به مردم می‌گوییم که مربی کاریزما هستم، آنها به وجد می‌آیند و اغلب با شور و هیجان می‌گویند: «اما من فکر می‌کردم کاریزما چیزی بوده که شما هم آن را دارید و هم ندارید.» بعضی‌ها آن را به عنوان برتری مطلق می‌بینند، و عده‌ای مشتاق یادگیری آن هستند و مجذوبش می‌شوند. ولی آنها حق دارند که این‌طور بشوند. افراد کاریزماتیک روی جهان تأثیر می‌گذارند، چه آنهایی که شروع به کار در پروژه‌ها و شرکت‌های جدید می‌کنند، چه افرادی که حکمرانی جدیدی را آغاز می‌کنند.

۱. مرلین مونرو نام هنری او است، بازیگر، خواننده و مدل اهل ایالات متحده آمریکا است.

۲. نورما جین بیکر اسم اصلی مرلین مونرو است.

آیا تا به حال از خودتان پرسیده‌اید جذاب شدن مانند بیل کلینتون^۱ یا استیو جابز^۲ چه حسی دارد؟ اگر فکر می‌کنید که قبلاً مقداری کاریزما داشتید و دلتان می‌خواست آن را تقویت کنید یا آرزوی کمی جذاب بودن را داشته‌اید اما فکر می‌کنید که دقیقاً تیپ کاریزماتیک ندارید. من خبرهای خوبی برایتان دارم؛ کاریزما مهارتی هست که شما می‌توانید یاد بگیرید و تمرین کنید.

کاریزما چه کاری را برای شما انجام خواهد داد؟

تصور کنید زندگی‌تان چه شکلی می‌شد وقتی می‌فهمیدید لحظه‌ای که وارد اتاق می‌شوید، همه می‌خوانند حرف‌هایتان را بشنوند و مشتاقانند رضایت‌تان را به دست بیاورند، این، مدل زندگی افراد کاریزماتیک است که همه از حضورشان تحت تأثیر قرار می‌گیرند. مردم به‌طور سحرانگیزی سمت آنها کشیده می‌شوند و به‌طور عجیبی حس می‌کنند که باید به هر طریقی به آنها کمک کنند. به نظر می‌آید افراد کاریزماتیک زندگی‌های جذابی هم دارند. آنها فرصت‌های رمانتیک بیشتری دارند، پول‌سازی بیشتری می‌کنند و استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما باعث می‌شود افراد شما را دوست داشته باشند، به شما اعتماد کنند و بخواهند شما هدایتشان کنید. در این صورت شما یا به عنوان پیرو یا رهبر درک می‌شوید یا نظراتتان پذیرفته می‌شود و پروژه‌هایتان به بهترین نحو اجرا می‌شود. چه بخواهید چه نخواهید، کاریزما دنیا را می‌چرخاند و مردم کاری را انجام می‌دهند که شما از آنها می‌خواهید.

البته، کاریزما در تجارت نیز حیاتی است. اگر شما درخواست شغل جدیدی بدهید و یا بخواهید در سازمان‌تان پیشرفت کنید، کاریزما به شما کمک خواهد کرد به هدف‌تان دست یابید. مطالعات گوناگون نشان می‌دهد که افراد کاریزماتیک جایگاه بهتری را کسب می‌کنند و از نظر مافوق‌ها و زیردست‌هایشان افراد مؤثرتری شناخته می‌شوند. اگر شما خودتان رهبر هستید، یا آرزوی رهبر بودن دارید، کاریزما اهمیت پیدا می‌کند. کاریزما در جذب و حفظ استعدادها خیلی خوب عمل کرده و باعث می‌شود مردم بخواهند با شما، تیم‌تان و شرکت‌تان همکاری کنند. و تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که از رهبران کاریزماتیک تبعیت می‌کنند در مقایسه با کسانی که از رهبران آتی مؤثر اما غیرکاریزماتیک تبعیت می‌کنند عملکرد بهتری دارند.

همانگونه که روبرت هوس^۳، استاد دانشکده کسب و کار وارتون، می‌گوید: «کاری

۱. چهل و دومین رئیس جمهور آمریکا

۲. کارآفرین، مخترع و بنیان‌گذار شرکت اپل

۳. روانشناس نظریه‌ی مسیر

کنید که پیروان به جلسه‌ی مدیر خیلی متعهد شوند، فداکاری‌های شخصی مهمی بکنند و فراتر از حسی وظیفه‌شناسی عمل بکنند.

کاریزما چیزی است که فروشنده‌ی موفق را قادر می‌سازد، پنج برابر همکارانش در همان منطقه فروش داشته باشد. کارآفرینانی که اقبال خوبی دارند و افراد زیادی حاضر به سرمایه‌گذاری برایشان هستند، همچنین با افرادی که تقاضای وام دارند، متفاوت هستند. قدرت کاریزما فقط محدود به زمینه تجارت نمی‌شود. حتی مادران خانه‌دار نیز برای تاثیرگذاری بر روی بچه‌هایشان، معلم‌هایشان، یا دیگر اعضای جامعه به این تکنیک نیاز دارند. برای کسانی که مایل هستند در مصاحبه‌های دانشگاهی‌شان عملکرد بهتری داشته باشند، یا می‌خواهند در سازمان‌های دانش‌آموزی نقش‌های رهبری را برعهده بگیرند هم می‌تواند ابزار ارزشمندی باشد. همین‌طور می‌تواند به افراد برای محبوبیت بیشتر بین همسالانشان و احساس اعتمادبه‌نفس بیشتر در موقعیت‌های اجتماعی کمک بکند. پزشکان کاریزماتیک محبوبیت زیادی در میان بیماران خود دارند و احتمال اینکه بیماران‌شان دستورهای پزشکی آنها را رعایت بکنند، بیشتر است. همچنین وقتی کارها اشتباه پیش برود، احتمال شکایت کردن از آنها کمتر است. موضوعات کاریزماتیک حتی در تحقیقات و آکادمی هم اهمیت دارد؛ به‌طورحتم افراد کاریزماتیک احتمال اینکه مقالاتشان چاپ شود بیشتر است. این افراد هم بررسی می‌گیرند و یا مطلوب‌ترین دوره‌ها را تدریس می‌کنند. استادی که همیشه بعد از سخنرانی‌ها با تحسین دانشجویان روبرو می‌شود، دارای شخصیتی کاریزماتیک است.

کاریزما جادو نیست، بلکه چیزهایی است که می‌توان یاد گرفت

برخلاف باور عموم، مردم حقیقتاً کاریزماتیک متولد نمی‌شوند و این‌طور نیست که از لحظه تولد جذاب باشند. اگر کاریزما خصوصیتی ذاتی بود، افراد کاریزماتیک همیشه جذاب بودند در صورتی که این‌طور نیست. حتی برای جذاب‌ترین سوپرستارها هم، کاریزما می‌تواند لحظه‌ای ظاهر شود و بعد از بین برود. مرلین مونرو می‌توانست کاریزمایش را همانند چرخاندن سونچ خاموش کند و کاملاً نامحسوس بماند. سپس برای فعال کردن کاریزمایش، کافی بود زبان بدنش را تغییر دهد. براساس تحقیقات گسترده‌ای که در سال‌های اخیر انجام شده است، کاریزما نتیجه‌ی عملکردهای غیرکلامی خاص است، نه خصوصیت فردی جادویی یا ذاتی. یکی از دلایلی که نشان می‌دهد مراحل کاریزما ثابت نیستند این است که وجود کاریزما بستگی به این دارد که آیا فرد این رفتارها را بروز می‌دهد یا نه.

آیا تا به حال شده است که احساس اعتماد به نفس کامل را داشته باشید، یا اینکه احساس کنید کاملاً مسلط بر شرایط هستید؟ یعنی همان لحظه‌ای که به نظر می‌آید مردم تحت تأثیر شما قرار گرفته‌اند و حتی برای یک لحظه هم که شده می‌گویند «محشره!» ما قطعاً نام این تجارب را کاریزما نمی‌گذاریم یا خودمان را کاریزماتیک در نظر نمی‌گیریم، زیرا تصور می‌کنیم که افراد کاریزماتیک در هر لحظه از روز جذاب هستند، این طور نیست؟

یکی از دلایلی که فکر می‌کنیم کاریزما یک خصیصه‌ی ذاتی است این است که عملکردهای کاریزماتیک مانند خیلی از مهارت‌های اجتماعی دیگر به‌طور کلی از سنین جوانی کسب شده‌اند. در حقیقت افراد به‌طور آگاهانه متوجه نیستند که در حال یادگیری این مهارت‌ها هستند. آنها در واقع رفتارهای جدید را امتحان، نتیجه‌گیری و پالایش می‌کنند. سرانجام، بسیاری از این رفتارها غیر ارادی می‌شوند.

اشخاص کاریزماتیک معروف زیادی هستند که به سختی کار می‌کنند تا کاریزمایشان را به دست آورند و آن را گام‌به‌گام افزایش می‌دهند. اما از آنجا که در اوج کاریزمایشان با آنها آشنا می‌شویم، سخت است باور کنیم که این سوپرستارها همیشه هم تا این حد تأثیرگذار نبوده‌اند.

استیو جابز^۱، مدیرعامل امپتیک شرکت اپل، به عنوان یکی از مدیران کاریزماتیک دهه‌ی اخیر مورد توجه قرار گرفته است. از ابتدا آن گونه که نبود، در حقیقت، اگر شما اولین سخنرانی‌های او را تماشا کرده باشید، خواهید فهمید که او به عنوان فردی خجالتی شناخته می‌شد. او به مرور زمان رفتارش را تغییر مسیر داد، به گونه‌ای که می‌توانید پیشرفت تدریجی را در خصوصیات ظاهری او ببینید.

تاکنون جامعه‌شناسان، روانشناسان و دانشمندان علوم رفتاری و شناختی کاریزما را تحت بررسی قرار داده‌اند. از آزمایشگاه بالینی و تحقیقات مقطعی و بلندمدت گرفته تا تجزیه و تحلیل کمیتی و کیفیتی. شرکت‌کنندگان در این مطالعات شامل رؤسای جمهور، رهبران نظامی، دانش‌آموزان در تمام سنین و مدیران اجرایی از مدیران سطح پایین تا مدیران ارشد بودند. به لطف چنین تحقیقی، ما اکنون کاریزما را به عنوان مجموعه‌ای از عملکردها درک می‌کنیم.

۱. کارافین، مخترع، بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی شرکت اپل و یکی از چهره‌های پیشرو در صنعت رایانه و تکنولوژیهای نوپهور.

رفتار کاریزماتیک چگونه است؟

وقتی برای اولین بار کسی را ملاقات می‌کنیم، به‌طور ناخودآگاه تعیین می‌کنیم که آن شخص دوست است یا دشمن فرضی و آیا قدرت این را دارد که نیت‌هایی که در سر دارد را اجرا کند یا نه. قدرت و مقاصد چیزهایی هستند که ما قصد داریم آنها را ارزیابی کنیم. «می‌توانی کوه را برایم جابجا بکنی؟ آیا انجام آن برایت اهمیتی دارد؟» برای جواب دادن به اولین سؤال، ما باید تعیین کنیم که آن زن یا مرد چقدر قدرت دارند. برای جواب دادن به دومین سؤال، ما باید سعی کنیم مشخص کنیم آن شخص چه زن و چه مرد، چقدر ما را دوست دارد. وقتی شما فردی کاریزماتیک را ملاقات می‌کنید، این حس به شما دست می‌دهد که آنها بسیار قدرتمند بوده و شما را خیلی دوست دارند.

معادله‌ای که کاریزما را به وجود می‌آورد، در واقع کاملاً ساده است. تمام کاری که شما باید انجام دهید، این است که نشان دهید هم قدرت هم خونگرمی و هم صمیمیت بالایی دارید. به این دلیل که عملکردهای کاریزماتیک ترکیبی از این دو ویژگی را منعکس می‌کنند. «جنگیدن یا پلور کردن؟» سؤال در مورد قدرت است. «دوست یا دشمن؟» سؤال در مورد خونگرمی است.

بعد نهایی (یعنی حضور) اساس این دو ویژگی‌ها است. وقتی افراد تجربه‌شان از کاریزما را شرح می‌دهند، چه آنها کالین پاول، یا دالایی لاما را ملاقات کرده باشند، اغلب به «حضور» اشاره می‌کنند.

وقتی به مدیران، آموزش می‌دهم، حضور را مهمترین بعد کاریزما اعلام می‌کنم، یعنی هیئت مدیره می‌خواهند حضورشان را افزایش دهند. آن‌ها حق دارند که روی آن تمرکز کنند. حضور به‌عنوان مهمترین بخش واقعی کاریزماست، سنگ بنایی است که همه چیز بر آن بنا شده است. وقتی شما در کنار فردی کاریزماتیک - مانند بیل کلینتون هستید، علاوه بر قدرت و صمیمیت او، حضورش را در کنار خود کاملاً احساس می‌کنید.

جادوی کاربردی

کاریزما به عنوان علمی کاربردی شناخته شده است. کتاب حاضر این علم را به ابزارهای کاملاً کاربردی با نتایج چشمگیر تبدیل کرده است. شما کاریزما را با روشی سیستماتیک، هدفمند، با تمرینات کاربردی و مفید در دنیای واقعی، یاد خواهید گرفت. برعکس کسانی که با خطا و آزمایش یاد گرفته‌اند. شما برای درک کارساز بودن یا نبودن آن نیازی به اتلاف وقت نخواهید داشت. علاوه بر این شما می‌توانید مستقیم سراغ ابزارهای درست و امتحان شده‌ای بروید که سطح کاریزما را بالا می‌برند. کاریزماتیک‌تر

شدن مستلزم عمل است؛ عملی که گاهی وقت‌ها سخت، ناخوشایند و طاقت‌فرسا است. برحسب اینکه شما چطور با خودتان یا دیگران ارتباط بگیرید، به طرز عجیبی حائز اهمیت است. این کار مستلزم کنترل کردن اکوسیستم ذهنی‌تان، درک کردن و پرداختن به نیازهای خودتان می‌باشد و به همان اندازه درمی‌یابید چه عملکردهایی دیگران را به ذوق می‌آورد تا شما را به عنوان فردی کاریزماتیک ببینند و یاد می‌گیرید چطور آنها را بروز دهید.

کتاب حاضر راهنمای شما در طی این پروسه خواهد بود و برای انعکاس سه مورد از جنبه‌های حائز اهمیت کاریزما یعنی حضور، قدرت و صمیمیت به شما ابزارهایی ارائه خواهد کرد؛ هنگامی که شما از آنها استفاده کنید، بیش از پیش حس جاذبه شخصی را تجربه خواهید کرد و اگر این جاذبه قوی‌تری از قبل باشد، تسلط بهتری روی قدرت کاریزماتیک خود خواهید داشت. شما یاد خواهید گرفت چطور آن را تحت کنترل در آورید و چطور با مهارتی خاص آن را بکار گیرید. علاوه بر این یاد خواهید گرفت چطور در هر شرایطی نوع صحیح کاریزما را برای شخصیت و اهدافتان انتخاب کنید.

در نهایت به جایی می‌رسید که تشخیص می‌دهید در ذهن و جسم افراد کاریزماتیک چه می‌گذرد. شما راز آن چیزهایی که مدیران تحت آموزش من پشت درهای بسته با آن کلنجار می‌روند، مطلع خواهید گرد. چیزی که شما اینجا پیدا خواهید کرد، جادوی کاربردی است؛ دانش منحصر به فرد، که از علوم گوناگون نشأت گرفته است، این امر ماهیت کاریزما و عملکرد آن را آشکار می‌سازد. شما هم تصورات و هم تکنیک‌های لازم برای این دانش را به دست خواهید آورد. دنیا آزمایشگاه شما می‌شود و هر زمان که کسی را ملاقات کنید، فرصت آزمایش کردن خواهید داشت. وقتی شما اصول اولیه را خوب یاد بگیرید، این آمادگی را پیدا می‌کنید که حتی در سخت‌ترین شرایط چطور کاریزماتیک باشید. برای مثال، وقتی در حال مصاحبه هستید و با شخصی سختگیر سر و کار دارید، یا زمانی که اجرای سخنرانی را به عهده دارید، وقتی بدانید که چطور با اراده‌ی خود به کاریزما دست یابید. آنگاه به عنوان شخصی کاریزماتیک به رازهای درونی زیادی دست خواهید یافت.

شما یاد خواهید گرفت چطور بانفوذ، تأثیرگذار، و الهام‌بخش شوید و اینکه چطور کاریزما را بروز دهید و این توانایی را داشته باشید که وقتی وارد جمعی می‌شوید، همه بگویند: «وای، اون کیست؟»