

جواب هشتم

افسانه

کاریزما

هنر جذاب بودن

راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک

اولیویا فاکس کابان برگردان: علی اکبر جنیدی جعفری



ketabTala

افسانه
کاریزما

هنر جذاب بودن

راهکارهای مؤثر رفتار کاریزماتیک



اولیویا فاکس کابان

برگردان: علی اکبر جنیدی جعفری



انتشارات شاهنگ

■ سرشناسه: کابان، اولیویا فاکس. Cabane, Olivia Fox ■ عنوان و نام پدیدآورنده:
الساند کاربرما / اولیویا فاکس کابان، ترجمه علی اکبر جنیدی جعفری ■ مشخصات
نشر: تهران، شاهنگ، ۱۳۹۷. ■ مشخصات ظاهری: ۳۸۴ ص.؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
ISBN 978 - 600 - 130 - 195 - 7

■ وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا ■ یادداشت: عنوان اصلی:
The Charisma Myth : How Anyone can Master the Art and Science of
Personal Magnetism, 2012.

■ موضوع: فرهنگ‌مندی. ■ موضوع: Charisma Personality Trait

■ شناسه افزودن: جنیدی جعفری، علی اکبر، ۱۳۶۵ - مترجم

■ رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۷ ک ۲ / ۳ ف / ۲۵ / ۶۹۸ BF ■ رده‌بندی دیویی: ۱۵۸۲

■ شماره کتابشناسی ملی: ۵۲۷۸۸۲۴

افسانه کاریز ما
هنر جذاب بودن
اولیویا فاکس کابان

برگردان: علی اکبر جنیدی جمعری

صفحه آرایی شهرام فرجی ، ویرایش مریم نیک‌پود
لیتوگرافی زیتون ، چاپ پارمیدا ، صحافی آذین
چاپ هشتم ۱۴۰۱ ، شمارگان ۱۰۰۰ جلد
شاپک ۷ - ۱۹۵ - ۱۳۰ - ۶۰۰ - ۹۷۸
ISBN 978 - 600 - 130 - 195 - 7
این کتاب با کاغذ حمایتی منتشر شده است.
حقوق چاپ و نشر این ترجمه محفوظ است.



انتشارات شاهنگ

مرکز پخش خیابان انقلاب ، خیابان شهدای ژاندارمری ، پلاک ۶۰ ، تلفن ۶۶۹۶۲۲۳۵-۶
فروشگاه ۱ خیابان انقلاب ، روبه‌روی دانشگاه تهران ، پلاک ۱۱۹۲ ، تلفن ۶۶۲۹۱۰۹۸
فروشگاه ۲ خیابان انقلاب ، خیابان فروردین ، ساختمان ناشران ، پلاک ۲۷۳ ، تلفن ۶۶۹۵۳۶۰۹-۱۰

فهرست

۷		سخن مترجم
۹		مقدمه
۱۹	رمزگشایی از کاریزما	فصل اول:
۲۵	رفتارهای کاریزماتیک	فصل دوم:
۴۷	موانع حضور، قدرت، گرمی	فصل سوم:
۷۱	غلبه بر موانع	فصل چهارم:
۱۰۳	ابجاد حالات ذهنی کاریزماتیک	فصل پنجم:
۱۴۹	سبک‌های مختلف کاریزما	فصل ششم:
۱۷۱	اثرگذاری‌های اولیه کاریزماتیک	فصل هفتم:
۱۹۱	صحبت کردن و گوش کردن همراه با کاریزما	فصل هشتم:
۲۱۳	زبان بدن کاریزماتیک	فصل نهم:
۲۴۳	موقعیت‌های دشوار	فصل دهم:
۲۷۵	ارائه ایده همراه با کاریزما	فصل یازدهم:
۲۹۵	کاریزما در زمان بحران	فصل دوازدهم:
۳۰۳	زندگی کاریزماتیک: به پا خاستن در برابر چالش	فصل سیزدهم:
۳۲۷		نتیجه‌گیری
۳۳۱	منابع توصیه‌شده برای مطالعه بیشتر	
۳۳۵		خلاصه هر فصل
۳۴۱		تمرینات کاریزما
۳۵۳		یادداشت‌ها
۳۶۳		درباره نویسنده
۳۶۵		درباره کتاب

ابتدا شما را تحسین می‌کنم که برای افزایش آگاهی و توسعه مهارت‌های فردی این کتاب را انتخاب کرده‌اید. چند نکته را به اختصار خدمت شما عرض خواهم کرد.

در ترجمه این اثر تلاش شده تا همه واژه‌های مهم برگردان‌شده، در نخستین بار استفاده از آن، به انگلیسی پانویس شود تا اگر در متن زبان اصلی یا کتاب‌های دیگر چنین واژه‌هایی را یافتید بدانید منظور مترجم از واژه پارسی چه کلمه‌ای بوده است. پانویس‌ها شامل واژگان تخصصی، اعلام و... با توضیحات بیش‌تری است که به‌طور پیش‌فرض توسط مترجم برای درک بهتر مطالب اضافه شده است. پاره‌ای توضیحات توسط نویسنده پانویس شده که در آن موارد محدود حتماً ذکر شده است (نویسنده:).

امیدوارم از خواندن این کتاب لذت ببرید و به شما کمک کند کاربزماتیک‌تر شوید. هنگام مطالعه این کتاب دو موضوع مهم را در نظر داشته باشید: نخست اینکه کاربزماتیک تقریباً برای همه قابل فراگیری است به شرطی که تمرینات آن را انجام دهید. و دوم اینکه وقتی کاربزماتیک را در خود تقویت کردید از آن مسئولانه و تنها در جهت کارهای خوب استفاده کنید.

این کتاب تنها برای افزایش کاربزماتیک کاربرد ندارد، با خواندن آن می‌توانید طوری زندگی کنید که ممکن است تا به حال آن را تجربه نکرده باشید.

می‌توانید در موقعیت‌های دشوار ذهن‌تان را کنترل کنید و کمک خواهد کرد تا در لحظه زندگی کنید. از کنار تمرین‌ها بی‌تفاوت نگذرید و آن‌ها را همان‌طور که نوشته شده اجرا کنید.

کتبش بسیار کرده‌ام تا برگردان پارسی برای خوانندگان روان و قابل فهم باشد. متن برگردان بیش از پنج بار با متن اصلی تطبیق داده شده است. با این حال بادآور می‌شوم هرگونه کمبود و کاستی را می‌پذیرم و از خوانندگان گرامی می‌خواهم اگر معادل‌های بهتری برای واژگان برگردان‌شده کتاب پیشنهاد می‌کنید، لطف کنید به آدرس ایمیل charisma@fahmidam.net بفرستید تا در ویرایش‌های بعدی به کار آید.

این کتاب را به پدر و مادرم، خانواده دوست‌داشتنی‌ام، استادان و معلمان بزرگووارم، دوستان خوبم، مردم عزیز پارسی‌زبان در ایران و افغانستان و تمام پارسی‌زبانان سراسر دنیا تقدیم می‌کنم. در پایان، از جناب آقای احسان محمد اسماعیل، چهره ماندگار جامعه نشر و ادبیات شطرنجی ایران، به خاطر یاری‌شان در انتشار این کتاب سپاسگزارم.

با احترام
علی‌اکبر جنیدی جعفری

مقدمه

مریلین مونرو^۱ می‌خواست نکته‌ای را ثابت کند.

در یک روز آفتابی در شهر نیویورک سال ۱۹۵۵، مریلین همسراه سردبیر یک مجله و یک عکاس قدم‌زنان وارد ترمینال گرند سنترال^۲ شدند. به این‌گونه اواسط یک روز کاری شلوغ بود و انبوهی از مردم روی سنکو بودند، حتی یک نفر هم متوجه حضور او نشد. درحالی‌که مریلین منتظر رسیدن مترو بود، همین‌که دوربین عکاس چیک‌چیک کرد، سوار قطار شد و آرام‌آرام در گوشه‌ای از واگن جای گرفت. هیچ‌کس متوجه حضور او نشد.

مریلین می‌خواست نشان بدهد که هر وقت بخواهد می‌تواند مریلین مونروی جذاب باشد یا نورما جین بیکر^۳ معمولی.

در قطار، او نورما جین بود. اما زمانی‌که دوباره به پیاده‌روهای شلوغ نیویورک قدم گذاشت، تصمیم گرفت که همان مریلین باشد. او به اطرافش نگاه کرد و با شوخی از عکاسش پرسید: «می‌خواهی او را ببینی؟» هیچ حرکت خارق‌العاده‌ای در کار نبود. تنها «موهایش را کمی عقب داد و زیست گرفت».

با همین تغییر ساده، ناگهان جذاب شد. به نظر می‌رسید یک جادوی جادویی از او به اطراف می‌تابد. و همه چیز متوقف شد. زمان از حرکت

ایستاد، همان‌گونه که مردم اطراف او با شگفتی پلک می‌زدند، ناگهان متوجه شدند که ستاره سینما در میان‌شان ایستاده است.

هواداران مریلین در یک لحظه او را احاطه کردند و عکاس «چند دقیقه با هل دادن و پس زدن وحشتناک» روبه‌رو شد تا توانست به مریلین کمک کند که از میان جمعیت روبه‌فرونی بگریزد. (۱)

کاریزما^۱ همیشه موضوعی بحث‌برانگیز و پیچیده بوده است. زمانی که در کنفرانس‌ها یا مهمانی‌ها اغلب به مردم می‌گویم «کاریزما تدریس می‌کنم»، آن‌ها فوری خوشحال می‌شوند و اغلب شگفت‌زده می‌گویند «اما فکر می‌کنم این چیزی است که یا شما دارید یا ندارید». برخی آن را به‌عنوان یک برتری ناعادلانه می‌بینند، برخی مشتاق هستند که آن را فراگیرند، همه اما می‌خکوب می‌شوند و البته حق دارند که این‌گونه باشند. افراد کاریزماتیک بر جهان اثر می‌گذارند، حتی زمانی که بخواهند پروژه‌های نو، شرکت‌های جدید و یا امپراتوری‌های تازه‌ای را آغاز کنند.

آیا تا به حال فکر کرده‌اید که به اندازه بیل کلینتون^۲، جذاب یا مانند استیو جابز^۳ محبوب بودن چه حسی دارد؟ چه فکر کنید که کمی کاریزما دارید و بخواهید آن را به مرحله بالاتری ببرید و چه آرزو کنید که مقدار کمی از آن عناصر جادویی می‌داشتید ولی می‌اندیشید که تیپ شخصیتی کاریزماتیک ندارید، برای‌تان خبر خوبی دارم: کاریزما مهارتی است که می‌توانید آن را یاد بگیرید و تمرین کنید.

کاریزما چگونه عمل می‌کند؟

تصور کنید که زندگی‌تان چگونه می‌شد اگر می‌دانستید لحظه‌ای که وارد اتاق می‌شوید، افراد به سرعت به شما توجه می‌کنند، می‌خواهند حرف‌های

شما را بشنوند و مشتاق هستند مورد تأیید شما قرار بگیرند؟ برای افراد کاریزماتیک این یک مدل زندگی است که هر کسی تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد. مردم به شکل آهنربا مجذوب آن‌ها می‌شوند و احساس می‌کنند به طرز عجیبی تمایل دارند که هر طوری شده به آن‌ها کمک کنند. به نظر می‌رسد که افراد کاریزماتیک زندگی‌های جذابی دارند. آن‌ها گزینه‌های عاشقانهٔ بیش‌تری دارند، پول بیش‌تری درمی‌آورند و استرس کمتری را تجربه می‌کنند.

کاریزما باعث می‌شود که مردم شما را دوست داشته باشند، به شما اعتماد کنند و بخواهند آن‌ها را رهبری کنید. این نشانه‌ای است که تعیین می‌کند آیا به‌عنوان یک پیرو یا یک رهبر دیده می‌شوید، آیا ایده‌های شما پذیرفته می‌شود و پروژه‌های شما چگونه به شکل مؤثری به اجرا درمی‌آید. دوست داشته باشید یا نه، کاریزما جهان را به حرکت درمی‌آورد، کاریزماست که باعث می‌شود افراد بخواهند چیزی را که شما از آن‌ها می‌خواهید انجام دهند.

کاریزما البته در کسب‌وکار لازم است. چه زمانی که برای یک شغل جدید اقدام می‌کنید و چه زمانی که بخواهید در سازمان خودتان ارتقا پیدا کنید به شما کمک خواهد کرد تا به هدف‌تان برسید. چندین مطالعهٔ هم‌زمان نشان داده است که افراد کاریزماتیک رده‌های سازمانی بالاتری را کسب می‌کنند و افراد بالاتر یا زیردست‌شان آن‌ها را مؤثرتر می‌بینند. (۲)

اگر رهبر مجموعه‌ای هستید یا آرزوی دستیابی به آن را دارید کاریزما برای‌تان اهمیت دارد. کاریزما به شما یک مزیت رقابتی می‌دهد تا بهترین استعدادها را جذب و حفظ کنید. این ویژگی باعث می‌شود که دیگران بخواهند با تیم و سازمان شما کار کنند. تحقیقات نشان می‌دهد افرادی که پیرو رهبران کاریزماتیک هستند در مقایسه با آن‌هایی که از رهبران مؤثر ولی غیرکاریزماتیک پیروی می‌کنند، کارکرد بهتری دارند، شغل‌شان را پرمعنات‌تر تجربه می‌کنند و به رهبران‌شان اعتماد بیش‌تری دارند.

همان‌طور که رابرت هاوس^۱، استاد کسب‌وکار دانشگاه وارتون^۲ اشاره می‌کند، رهبران کاریزماتیک «باعث می‌شوند که پیروان به‌شدت متعهد به انجام مأموریت رهبر شوند، از خودگذشتگی‌های ویژه‌ای از خود نشان دهند و فراتر از وظیفه‌شان کار کنند.» (۴)

کاریزما چیزی است که یک فروشنده موفق را قادر می‌سازد تا پنج برابر همکارش در همان منطقه بفروشد. این است تفاوت بین کارآفرینانی که سرمایه‌گذاران در منزل‌شان را از پاشنه کنده‌اند با دیگرانی که برای گرفتن یک وام ساده به بانک التماس می‌کنند. قدرت کاریزما به‌همین اندازه در خارج از محیط کسب‌وکار هم ارزشمند است. این ویژگی برای مادر خانه‌داری که نیاز دارد فرزندانش را تحت‌تأثیر قرار دهد، و نیز معلمان و دیگر اعضای جامعه اهمیت دارد. کاریزما برای دانش‌آموزان دبیرستانی که می‌خواهند در مصاحبه‌های دانشگاهی بهترین باشند یا برای نقش‌های مدیریتی در سازمان‌های دانش‌آموزی تلاش می‌کنند هم ابزاری است گرانبها. همچنین می‌تواند به افراد کمک کند تا در میان هم‌سن‌وسالان‌شان شناخته شده‌تر شوند و در موقعیت‌های اجتماعی اعتماد به نفس بیشتری احساس کنند. پزشکان کاریزماتیک پیش‌تر مورد علاقه بیماران‌شان هستند و متقاضی بیشتری دارند، افزون‌بر آن بیماران‌شان احتمال بیشتری دارد که به درمان‌هایی که پزشک تجویز می‌کند پایبند بمانند. همچنین هنگامی که اتفاق ناگواری رخ می‌دهد، از این پزشکان کمتر شکایت می‌شود. کاریزما در بحث تحقیق و دانشگاه‌ها نیز اهمیت دارد. افراد کاریزماتیک احتمال بیشتری دارد که کتاب یا مقاله منتشر کنند تا بتوانند از صنعت برای پروژه‌های تحقیقاتی خود بورسیه جذب کنند یا بتوانند درس‌های مورد علاقه را تدریس کنند. استادی که همیشه دانشجویان، پس از کلاس، با احترام و تحسین دوره‌اش می‌کنند نیز کاریزما دارد.

THE CHARISMA MYTH

OLIVIA FOX CABANE
Master The Art of Personal Magnetism



آیا تا به حال فکر کرده‌اید که به اندازه استیو جابز محبوب
بودن چه حسی دارد؟

لحظه‌ای را تصور کنید که وارد اتاق کار خود می‌شوید و
همکاران‌تان به سرعت به شما توجه می‌کنند. می‌خواهند
حرف‌های شما را بشنوند و مشتاق هستند مورچه‌ها را
قرار بگیرند. برای افراد کاریزماتیک این یک مدل زندگی
است که هر کسی تحت تأثیر آن‌ها قرار می‌گیرد. مردم به شکل
افرنیا مجذوب آن‌ها می‌شوند و احساس می‌کنند به طرز
عجیبی تمایل دارند که هر طوری شده به آن‌ها کمک کنند.

افراد کاریزماتیک زندگی‌های جذابی دارند. آن‌ها گزینه‌های
عاشقانه بیش‌تری دارند، کسب‌وکارشان رونق دارد و استرس
کم‌تری را تجربه می‌کنند.

امروزه کاریزما به دانش کاربردی تبدیل شده است. کاری که
این کتاب انجام می‌دهد این است که این دانش را با ابزارهای
کاربردی و قابل اجرا به همراه نتایج قابل اندازه‌گیری در
اختیار شما قرار می‌دهد.



انتشارات شهابنگ

www.shahangbook.com

ISBN 978-964-137-142-3



9 786001 301957

www.shangbook.com

shahang.com

shahang.com

shahang.com

www.shahangbook.com