

LBRIS

We know
books

Olivia Fox Cabane

MITUL CARISMEI

**Arta și știința de a-ți dezvolta
farmecul personal**

Traducere din engleză de
OANA ZAMFIRACHE

CURTEA  VECHE

Cuprins

<i>Introducere</i>	7
1 Demistificarea carismei	17
2 Comportamentele carismatice Prezență, putere, căldură	23
3 Obstacole în calea prezenței, puterii și căldurii	43
4 Depășirea obstacolelor	65
5 Crearea stărilor mintale carismatice	97
6 Diferite tipuri de carismă	139
7 Prime impresii carismatice	161
8 Să vorbești – și să ascuți – carismatic	179
9 Limbajul corporal carismatic	199
10 Situații dificile	229
11 Prezentările carismatice	259
12 Carisma în situații de criză	279
13 Viața carismatică La înălțimea situației	285
<i>Concluzie</i>	307
<i>Resurse recomandate</i>	311
<i>Rezumatele capitolelor</i>	315
<i>Exerciții</i>	323
<i>Mulțumiri</i>	337
<i>Note</i>	341
<i>Indice</i>	351

Demistificarea carismei

ÎN VARA TORIDĂ din Londra anului 1886, William Gladstone candida împotriva lui Benjamin Disraeli pentru postul de prim-ministru al Regatului Unit. Era epoca victoriană, deci cine câștiga urma să stăpânească jumătate de lume. În ultima săptămână dinainte de alegeri, s-a întâmplat ca ambii bărbați să invite aceeași femeie la cină. Așa cum era de așteptat, presa a întrebat-o care a fost impresia pe care i-au lăsat-o cei doi rivali. Ea a spus: „După ce am luat cina cu domnul Gladstone, am crezut că este cel mai inteligent om din Anglia. După ce am luat cina cu domnul Disraeli, am crezut că *eu* sunt cel mai inteligent om din Anglia.“

Oare cine a câștigat alegerile? Omul care îi făcea pe ceilalți să se simtă inteligenți, impresionanți și fascinanți: Benjamin Disraeli.

Conștient sau nu, oamenii carismatici aleg anumite comportamente care îi fac pe ceilalți să se simtă într-un anume fel. Aceste comportamente pot fi învățate

și perfecționate de oricine. De fapt, în experimentele de laborator controlate, cercetătorii au reușit să crească nivelul de carismă al oamenilor sau să îl scadă ca și cum ar fi învârtit un buton.⁶

Contrar miturilor despre carismă, nu trebuie să fi sociabil din fire, nu trebuie să fi atrăgător din punct de vedere fizic și nu trebuie să-ți schimbi personalitatea. Indiferent care este punctul de plecare, poți să crești semnificativ nivelul de carismă personală și să ai parte de recompense în viața de zi cu zi sau în afaceri.

Cel mai întâlnit mit legat de carismă este că trebuie să fi în mod natural exuberant sau sociabil ca să fi carismatic. Una dintre cele mai interesante descoperiri este că poți să fi un introvertit carismatic. În societatea occidentală, punem un asemenea accent pe calitățile și aptitudinile extrovertiților, încât introvertiții ajung să se creadă anormali și plictisitori. Dar introversiunea nu este o deficiență fatală. De fapt, așa cum vom vedea, poate reprezenta un avantaj important pentru anumite forme ale carismei.

Un alt mit este că trebuie să fi atrăgător ca să fi carismatic. Nenumărate personaje carismatice au fost departe de standardele clasice de frumusețe. Churchill nu era considerat în general chipeș și cu siguranță nu era cunoscut pentru sex-appeal. Și, cu toate acestea, a fost unul dintre cei mai influenți și mai puternici lideri din lume.

Da, frumusețea fizică oferă un avantaj. Dar este posibil să fi carismatic fără să ai un corp sau un chip impresionant. De fapt, carisma însăși te va face mai atrăgător. Când au fost instruiți să manifeste anumite comportamente carismatice în cadrul unor experimente, nivelul

de atractivitate al participanților a fost semnificativ mai înalt decât înainte.⁷

Nu în ultimul rând, nu va trebui să-ți schimbi personalitatea. Ca să devii mai carismatic, nu trebuie să te forțezi să ai o anumită personalitate sau să faci ceva care este contrar naturii tale.

În schimb, vei învăța cu ajutorul antrenamentului niște aptitudini noi. Cum să adopți o postură carismatică, cum să ai un contact vizual mai bun și cum să-ți modulezi vocea astfel încât oamenii să-ți acorde atenție. Trei trucuri rapide pentru a-ți spori carisma în timpul conversației:

- La sfârșitul frazelor, intonația vocii trebuie să fie mai joasă.
- Redu viteza și frecvența gesturilor cu capul.
- Fă o pauză de două secunde înainte să vorbești.

Așa cum poți observa, acestea sunt simple șiretlicuri, nu niște schimbări complicate. Personalitatea îți va rămâne intactă atâta timp cât îți dorești.

Vor fi aceste aptitudini și comportamente ciudate la început? S-ar putea. Dar așa s-a întâmplat și cu spălatul pe dinți când ai învățat prima oară ce să faci, deși acum a devenit (sper) un obicei pe care îl practici în fiecare zi fără să te gândești. La fel ca multe alte aptitudini, comportamentele carismatice pot părea penibile la început, dar odată cu practica, vor deveni o a doua natură, așa cum se întâmplă cu mersul, vorbitul și condusul. Această carte este un ghid pas cu pas pentru dobândirea și adaptarea acestor comportamente de către tine.

Înțelegem că în cazul șahului, cântatului, lovitului mingii, competența presupune practică. Carisma este și ea o aptitudine care poate fi dezvoltată prin practică adoptată conștient și, pentru că interacționăm cu oameni tot timpul, avem șansa să folosim aceste instrumente zilnic.

Știu că nivelul de carismă al unui om poate fi schimbat prin practică adoptată conștient pentru că am ajutat nenumărați clienți să facă acest lucru. Interviuurile cu oamenii apropiați clienților mei înainte și după ce am lucrat împreună mi-au confirmat că au fost în stare să schimbe felul în care sunt priviți de ceilalți. Le-am predat aceste metode studenților de la licență și celor de la master după ce UC Berkeley mi-a cerut să creez o programă școlară despre carismă și leadership.

Dacă urmezi instrucțiunile din această carte, îți vei *spori* carisma. Și, odată ce aceste practici devin o a doua natură, continuă să opereze în fundal, fără să mai fie nevoie să le acorzi atenție – și te vei bucura în continuare de roadele lor.

Cum va funcționa pentru tine

Am reconstituit știința carismei aflând aspectele ce țin de științele comportamentale și de științele cognitive și însușindu-mi cele mai practice instrumente și tehnici. Această carte te ajută să pui știința în practică, astfel încât să faci un progres cât mai rapid.

Îți ofer instrumente care îți vor aduce avantaje și cele mai bune și mai eficiente tehnici dintr-o gamă largă de discipline – de la științele comportamentale, științele

cognitive și neuroștiințe la meditație; de la antrenamentele sportivilor de performanță la metodele de actorie de la Hollywood.

Voi discuta aspectele științifice atunci când este necesar (amuzant sau fascinant) și, cel mai important, îți voi oferi instrumente practice. Scopul meu cu această carte este să-ți ofer metodele pe care le poți aplica imediat ca să dobândești atât aptitudinile, cât și încrederea în tine care duc la o performanță remarcabilă.

Când sunt întrebată cât de repede dau rezultate metodele mele, răspund că vei simți diferența după o singură ședință. După două, vor simți diferența și ceilalți. După trei ședințe, vei fi o prezență cu totul diferită.

Cu toate acestea, simpla lectură a cărții nu va aduce cele mai bune rezultate. Ai trișa dacă ai evita să faci vreunul dintre exerciții, oricât de ciudate sau de stânjenitoare ar părea uneori. Ca să ai succes, trebuie să faci efortul de a pune în aplicare ce ai citit. Când un exercițiu îți cere să închizi ochii și să-ți imaginezi o anumită scenă, chiar închide ochii și fă-o. Când îți cer să scrii un scenariu, ia o bucată de hârtie și un pix.

Aceasta este încercarea pe care le-o propun managerilor care mă angajează. Nu există un substitut pentru rezolvarea exercițiilor. Dacă le treci în revistă, intenționând să le rezolvi într-o bună zi, nu este suficient, așa cum nu este nici să faci doar acele exerciții care ți se par ușoare sau interesante. Dacă îți cer să faci ceva, înseamnă că am un motiv întemeiat și că va avea un impact real asupra nivelului tău de carismă.

Unele dintre tehnicile pe care le vei învăța aici vor da rezultate imediat, cum ar fi să înveți să fii carismatic

atunci când faci prezentări în fața unui public mai mic sau mai mare. Altele vor avea nevoie de săptămâni ca să dea rezultate. Unele pot fi surprinzătoare, cum ar fi să înveți că degetele de la picioare te ajută să-ți maximizezi potențialul carismatic.

Când l-am întrebat pe unul dintre clienții mei ce sfat i-ar da cuiva la început de drum, el mi-a spus: „Deși pare intimidant la început și ieși din zona de confort, merită.“ Ia-ți un angajament și fă-ți temele!

2

Comportamentele carismatice

Prezență, putere, căldură

COMPORTAMENTUL CARISMATIC poate fi descompus în trei elemente de bază: prezență, putere și căldură. Aceste elemente depind deopotrivă de comportamentele noastre conștiente și de factori pe care nu-i controlăm conștient. Prin schimbări minore la nivelul limbajului corporal, trimitem mesaje de care nici măcar nu ne dăm seama. În acest capitol, vom explora felul în care pot fi influențate aceste semnale. Ca să fim carismatici, trebuie să alegem stări mintale care să îmbine limbajul corporal, cuvintele și comportamentele și să exprime cele trei elemente de bază ale carismei. Din moment ce prezența este fundamentul pentru orice altceva, vom începe cu ea.

Prezența

Ai simțit vreodată, în mijlocul unei conversații, că mintea ta e numai pe jumătate prezentă, pe când cealaltă

jumătate este ocupată cu altceva? Crezi că cealaltă persoană a observat?

Dacă în cadrul unei interacțiuni nu ești total prezent, există șanse mari ca privirea să-ți fie plictisită și ca expresiile faciale să fie întârziate cu o fracțiune de secundă. Dat fiind că mintea umană poate citi expresiile faciale în 17 milisecunde⁸, persoana cu care vorbești probabil va observa chiar și cea mai mică întârziere în reacții.

S-ar putea să credem că putem să simulăm prezența, că putem să ne prefacem că ascultăm. Credem că, atâta timp cât părem atenți, este în regulă să ne lăsăm creierul să se ocupe de alte lucruri. Dar ne înșelăm. Când nu suntem total prezenți în cadrul interacțiunii, oamenii observă. Limbajul nostru corporal trimite un mesaj clar pe care ceilalți îl citesc și la care reacționează, cel puțin la nivel subconștient.

Cu siguranță ai trecut prin momente în care vorbeai cu cineva care nu prea asculta. Poate că doar simula că te ascultă, ca să nu te jignească. Cumva, părea că nu este atent cu adevărat. Cum te-ai simțit? Ignorat? Enervat? Pur și simplu rău? Așa cum mi-a spus unul dintre studenții mei de la Harvard: „S-a întâmplat de curând, când vorbeam cu cineva – am simțit că nu era prezentă cu adevărat. M-am simțit plin de resentimente, inferior față de orice ar fi fost acel lucru care i se părea mai important decât conversația noastră.“

Nu doar că este vizibil faptul că nu ești prezent, ci poate fi perceput ca neautentic, ceea ce are consecințe emoționale și mai grave. Când ești considerat nesincer, este imposibil să inspire încredere și loialitate și să stabilești relații bune. Și este imposibil să fii carismatic.

Prezența este o aptitudine care poate fi învățată. La fel ca oricare altă aptitudine (de la pictat la cântatul

la pian), poți să o augmentezi prin practică și răbdare. Să fii prezent înseamnă pur și simplu să fii conștient clipă de clipă de ceea ce se întâmplă. Înseamnă să fii atent la ce se întâmplă în loc să fii prins în propriile gânduri.

Acum, că știi costul faptului de a nu fi prezent, încearcă următorul exercițiu pentru a te testa, pentru a vedea cât de prezent ești și pentru a învăța trei metode simple care să îți sporească imediat carisma în cadrul interacțiunilor personale.

Practică: Prezența

Iată câteva metode prin care să rămâi prezent, adaptate din disciplina legată de mindfulness. N-ai nevoie decât de un loc relativ tihnit în care să închizi ochii un minut (fie în picioare, fie șezând) și de o modalitate prin care să îți socoteala timpului.

Setează cronometrul la un minut. Închide ochii și încearcă să te concentrezi la următoarele trei aspecte: sunetele din jurul tău, respirația și senzațiile din degetele de la picioare.

1. Sunetele. Explorează mediul înconjurător și identifică sunetul. Așa cum mi-a spus un maestru de meditație: „Imaginează-ți că urechile îți sunt niște antene parabolice care înregistrează pasiv și obiectiv sunetele.”
2. Respirația. Concentrează-te la respirație și la senzațiile pe care le creează în nări sau în stomac în timp ce inspiri și expiri. Fii atent la fiecare respirație în parte, dar încearcă să observi *totul* la acea respirație. Imaginează-ți că respirația este cineva căruia vrei să-i acorzi întreaga ta atenție.

3. Degetele de la picioare. Concentrează-ți atenția la senzațiile din degetele de la picioare. Acest lucru îți obligă mintea să exploreze corpul și te ajută să te cufunzi în senzațiile fizice din momentul respectiv.

Cum a fost? Ai descoperit că mintea hoinărește, deși încercai din răputeri să fii prezent? Așa cum ai observat, prezența totală nu este întotdeauna ușor de obținut. Există două motive principale pentru care se întâmplă asta.

În primul rând, mințile noastre sunt construite în așa fel încât să fie atente la stimulii noi, fie că este vorba despre imagini, mirosuri sau sunete. Suntem structurați să fim distrași, ca atenția să ne fie acaparată de orice stimul nou. Ar putea fi un aspect important! Ar putea să ne acapareze! Această înclinație a fost un element-cheie în supraviețuirea strămoșilor noștri. Imaginează-ți doi membri ai unui trib care vânează la câmpie, scrutând orizontul, căutând o antilopă care ar putea să le hrănească familia. Ceva zvâcnește în depărtare. Cel care nu a fost imediat atent nu e strămoșul nostru.

Cel de-al doilea motiv este că societatea noastră încurajează distracția. Afluxul constant de stimuli ne înrăutățește tendințele naturale. Acest lucru ne poate duce în cele din urmă la o *stare continuă de atenție parțială*, în care nu acordăm niciodată atenție totală unui singur lucru. Suntem mereu parțial distrași.

Dacă ți-e greu adesea să fii total prezent, nu te stresa. Este perfect normal. Este greu pentru mulți dintre noi.