أسطورة الكاريزما _

أسطورة الكاريزما

كيف يمكن لأي شخص
إتقان فن وعلم المغناطيسية
الشخصية

أوليفيا فوكس كابان

محفظة •البطريق

PORTFOLIO / PENGUINتم النشر بواسطة ، 375 Hudson Street
Penguin Group Penguin Group (USA) Inc. ، نيويورك ، نيويوركنيويورك
، 10014الولايات المتحدة الأمريكية

Penguin Group(كندا) ، ، 90 Eglinton Avenue East ، Suite 700تورونتو ، أونتاريو ، كندا
M4P 2Y3(قسم من Pearson Penguin Canada Inc.)

WC2R 0RL، England Penguin Ireland، 25 St. Stephen's Green، Dublin 2، Ireland
Penguin Books Ltd(قسم من Penguin Books Ltd، 80 Strand، London

Books Australia Ltd، 250 Camberwell Road، Camberwell، Victoria 3124، Australia
Penguin(أحد أقسام Pearson Australia Group Pty Ltd)

India Penguin Group (NZ)، 67 Apollo Drive، Rosedale، Auckland 0632، New Zealand
Books India Pvt Ltd، 11 Community Centre، Panchsheel Park، New Delhi-110 017،
Penguin(أحد أقسام Pearson New Zealand Ltd)

Penguin Books(جنوب إفريقيا) ، (Pty) Ltd، 24 Sturdee Avenue، Rosebank، جوهانسبرج
2196، جنوب إفريقيا

المكاتب المسجلة: Penguin Books Ltd ،
إنجلترا WC2R 0RL ، لندن ، 80ستراند

نُشر لأول مرة في عام 2012بواسطة ، Portfolio / Penguinوهي
عضو في Penguin Group (USA) Inc.

1 3 5 7 9 10 8 6 4 2

حقوق النشر © Olivia Fox Cabane، 2012
كل الحقوق محفوظة

مكتبة الكونغرس بيانات الفهرسة في والنشر

كاباني ، أوليفيا فوكس.
أسطورة الكاريزما: كيف يمكن لأي شخص إتقان فن وعلم المغناطيسية الشخصية / أوليفيا فوكس كابان.

ص. سم.
تتضمن مراجع ببليوغرافية وفهرس.
ISBN: 978-1-101-56030-3 1.الكاريزما (سمة
الشخصية) .Iالعنوان.
2012158.2— dc23 2011043729
BF698.35.C45C33

طُبع في الولايات المتحدة الأمريكية
تم تعيينه في Adobe Caslon Pro
صممه Elyse Strongin وNeuwirth & Associates

لا يجوز إعادة إنتاج أي جزء من هذا الكتاب أو مسحه ضوئيًا أو توزيعه بأي شكل مطبوع أو إلكتروني بدون إذن. الرجاء عدم المشاركة في أو تشجيع قرصنة المواد المحمية بحقوق الطبع والنشر في

انتهاك حقوق المؤلف. شراء الإصدارات المصرح بها فقط.

بينما بذل المؤلف قصارى جهده لتوفير أرقام هواتف وعناوين إنترنت دقيقة في وقت النشر ، لا يتحمل الناشر أو المؤلف أي مسؤولية عن الأخطاء أو التغييرات التي تحدث بعد النشر. علاوة على ذلك ، لا يملك الناشر أي سيطرة ولا يتحمل أي مسؤولية عن المؤلف أو مواقع الويب الخاصة بالجهات الخارجية أو محتواها.

دائما أتعلم

بيرسون

محتويات

مقدمة

1كاريزما غامضة

2السلوكيات الكاريزمية: الحضور والقوة والدفء

3معوقات الوجود والقوة والدفء

4التغلب على العقبات

5خلق حالات عقلية كاريزمية

6أنماط مختلفة للكاريزما

7الانطباعات الأولى الجذابة

8التحدث -والاستماع -مع الكاريزما

9لغة الجسد الكاريزمية

10مواقف صعبة

11التقديم مع الكاريزما

12الكاريزما في أزمة

13الحياة الكاريزمية: الارتقاء إلى مستوى التحدي

خاتمة

الموارد الموصى بها

ملخصات الفصول

تمارين الكاريزما

شكر وتقدير

ملحوظات

عن المؤلف

فِهرِس

مقدمة

أرادت مارلين مونرو إثبات وجهة نظرها.
كان يومًا صيفيًا مشمسًا في مدينة نيويورك عام .1955مع محرر مجلة ومصور ، سارت مارلين إلى محطة غراند سنترال. على الرغم من أنه كان منتصف يوم عمل مزدحم ، وكانت المنصة مليئة بالناس ، لم يلاحظها أحد وهي تقف في انتظار مترو الأنفاق. عندما نقرت كاميرا المصور ، صعدت القطار وركبت بهدوء في ركن من أركان السيارة. لم يتعرف عليها أحد.

أرادت مارلين أن تُظهر أنه بمجرد أن تقرر ذلك ، يمكن أن تكون إما مارلين مونرو الفاتنة أو نورما جان بيكر العادي. في مترو الأنفاق ، كانت نورما جان. ولكن عندما عادت إلى الظهور على أرصفة نيويورك المزدحمة ، قررت أن تتحول إلى مارلين. نظرت حولها وسألت مصورها: "هل تريد رؤيتها ؟" لم تكن هناك إيماءات كبيرة -لقد قامت فقط "برفع شعرها ووضعية".

مع هذا التحول البسيط ، أصبحت فجأة مغناطيسية. بدت هالة من السحر تتسرب منها ، وتوقف كل شيء. توقف الزمن ، كما فعل الأشخاص من حولها ، الذين أغمضوا في ذهول عندما أدركوا فجأة النجم الواقف في وسطهم. في لحظة غُمرت مارلين من قبل المعجبين ، و "استغرق الأمر عدة دقائق من التدافع والمخيف" حتى يساعدها المصور على الهروب من الحشد المتزايد 1.

–

لطالما كانت الكاريزما موضوعًا مثيرًا للفضول ومثيرًا للجدل. عندما أخبر الناس في المؤتمرات أو حفلات الكوكتيل بأنني "أدرس الكاريزما" ، فإنهم يبتهجون على الفور ويصيحون في كثير من الأحيان ، "لكنني اعتقدت أنه شيء لديك أو لا تملكه." يرى البعض أنها ميزة غير عادلة ، والبعض الآخر حريص على التعلم ، والجميع مفتونون. وهم محقون في أن يكونوا كذلك.

يؤثر الأشخاص الكاريزماتيون على العالم ، سواء كانوا يبدؤون مشاريع جديدة أو شركات جديدة أو إمبراطوريات جديدة.
هل تساءلت يومًا كيف سيكون شعورك أن تكون مغناطيسيًا مثل بيل كلينتون أو آسرًا مثل ستيف جوبز؟ سواء كنت تعتقد أن لديك بالفعل بعض الكاريزما وترغب في الارتقاء بها إلى المستوى التالي أو لديك

كنت أتمنى القليل من هذا السحر ولكنك تعتقد أنك لست من النوع الكاريزمي ، ولدي أخبار سارة: الكاريزما هي مهارة يمكنك تعلمها وممارستها.

ماذا ستفعل الكاريزما لك؟

تخيل كيف ستكون حياتك إذا علمت أنه في اللحظة التي تدخل فيها غرفة ما ، سيلاحظ الناس على الفور ما تريده ، ويريدون سماع ما تريد قوله ، ويتوقون لكسب موافقتك.

بالنسبة للأشخاص الكاريزماتيين ، هذه طريقة حياة. يتأثر الجميع بوجودهم. ينجذب الناس إليهم مغناطيسيًا ويشعرون بأنهم مضطرون بشكل غريب لمساعدتهم بأي طريقة ممكنة. يبدو أن الأشخاص الكاريزماتيين يعيشون حياة ساحرة: لديهم المزيد من الخيارات الرومانسية ، ويكسبون المزيد من المال ، ويعانون من ضغوط أقل.

الكاريزما تجعل الناس يحبونك ويثقون بك ويريدون أن تقودهم. يمكن أن تحدد ما إذا كنت متابعًا أو قائدًا ، وما إذا كان سيتم تبني أفكارك ، ومدى فعالية تنفيذ مشاريعك. سواء أعجبك ذلك أم لا ، يمكن للكاريزما أن تجعل العالم يدور -فهي تجعل الناس يريدون أن يفعلوا ما تريد منهم أن يفعلوه.

الكاريزما ، بالطبع ، أمر بالغ الأهمية في الأعمال التجارية. سواء كنت تتقدم لوظيفة جديدة أو ترغب في التقدم داخل مؤسستك ، فسيساعدك ذلك على تحقيق هدفك. تشير العديد من الدراسات المتوافقة إلى أن الأشخاص الكاريزماتيين يتلقون تقييمات أداء أعلى ويعتبر رؤسائهم ومرؤوسيهم أكثر فاعلية.

إذا كنت قائدًا ، أو تطمح إلى أن تكون قائدًا ، فإن الكاريزما مهمة. يمنحك ميزة تنافسية في جذب أفضل المواهب والاحتفاظ بها. يجعل الناس يرغبون في العمل معك ومع فريقك وشركتك.

تظهر الأبحاث أن أولئك الذين يتبعون القادة الكاريزماتيين يؤدون أداءً أفضل ، ويختبرون عملهم على أنه أكثر جدوى ، ولديهم ثقة أكبر في قادتهم من أولئك الذين يتبعون قادة فعالين ولكن غير كاريزماتيين.

وكما يلاحظ روبرت هاوس ، أستاذ الأعمال في كلية وارتون ، فإن القادة الكاريزماتيين "يجعلون أتباعهم ملتزمين بشدة بمهمة القائد ، وأن يقدموا تضحيات شخصية كبيرة ، وأن يؤدوا أداءً يتجاوز نداء الواجب".

الكاريزما هي التي تمكن بائع ناجح واحد من بيع خمسة أضعاف ما يبيعه زملائه في نفس المنطقة. إنه الفرق بين

رواد الأعمال الذين لديهم مستثمرون يطرقون أبوابهم وأولئك الذين يتعين عليهم التسول من البنك للحصول على قرض.
قوة الكاريزما لها نفس القيمة خارج بيئة الأعمال. إنه مفيد للأم التي تعيش في المنزل والتي تحتاج إلى التأثير على أطفالها أو معلميهم أو أعضاء المجتمع الآخرين. يمكن أن يكون أداة لا تقدر بثمن لطلاب المدارس الثانوية الذين يرغبون في الحصول على مقابلات جامعية أو الترشح لأدوار قيادية في المنظمات الطلابية. يمكن أن يساعد الأفراد على أن يصبحوا أكثر شعبية مع أقرانهم ويشعرون بمزيد من الثقة في المواقف الاجتماعية. الأطباء ذوو الكاريزماتي محبوبون بشكل أفضل من قبل المرضى ويزداد الطلب عليهم ، ومن المرجح أن يلتزم مرضاهم بالعلاجات الطبية التي يصفونها. كما تقل احتمالية مقاضاتهم عندما تسوء الأمور. الكاريزما مهمة حتى في مجال البحث والأوساط الأكاديمية: من المرجح أن يتم نشر الأفراد الكاريزماتيين ، أو جذب تمويل الأبحاث من المنح الصناعية ، أو لتدريس أكثر الدورات المرغوبة. الأستاذ الذي يحيط به دائمًا الإعجاب بالطلاب بعد المحاضرات -هذه هي الكاريزما أيضًا.

إنه ليس سحرًا ، إنه سلوكيات مكتسبة

خلافًا للاعتقاد الشائع ، لا يولد الناس ببساطة كاريزماتيين -مغنطيسون بالفطرة منذ الولادة. إذا كانت الكاريزما سمة متأصلة ، فسيظل الأشخاص ذوو الكاريزما دائمًا آسرًا ، وهذا ليس هو الحال.

حتى بالنسبة للنجم الأكثر جاذبية ، يمكن للكاريزما أن تكون حاضرة في لحظة وتغيب في اللحظة التالية. يمكن لمارلين مونرو "إيقاف" جاذبيتها مثل قلب المفتاح وتذهب دون أن يلاحظها أحد تمامًا. لإعادة جاذبيتها مرة أخرى ، قامت ببساطة بتغيير لغة جسدها.

كما أظهر بحث مكثف في السنوات الأخيرة ، فإن الكاريزما هي نتيجة لسلوكيات غير لفظية محددة ، 5ليست صفة شخصية متأصلة أو سحرية. –
هذا أحد أسباب تقلب مستويات الكاريزما: يعتمد وجودها على ما إذا كان شخص ما يُظهر هذه السلوكيات أم لا.

هل سبق لك أن مررت بتجربة الشعور بالثقة التامة ، سيد الموقف؟ لحظة بدا فيها الناس معجبين بك -حتى لحظة واحدة فقط من الناس من حولك يتكلمون "واو!" لا نفكر بالضرورة في هذه التجارب على أنها كاريزما ، أو نعتبر أنفسنا كاريزماتيين ، لأننا نفترض أن الأشخاص الكاريزماتيين يتمتعون بالجاذبية في كل لحظة من كل يوم. هم ليسوا كذلك.

أحد أسباب اعتبار الكاريزما عن طريق الخطأ فطرية هو أنه ، مثل العديد من المهارات الاجتماعية الأخرى ، يتم تعلم السلوكيات الكاريزمية بشكل عام في وقت مبكر من الحياة. في الواقع ، لا يدرك الناس عادة بوعي أنهم يتعلمونهم. إنهم يحاولون فقط سلوكيات جديدة ، ويرون النتائج ، ويصقلونها. في النهاية ، تصبح السلوكيات غريزية.

عمل عدد لا يحصى من الشخصيات الكاريزمية المعروفة بجد لاكتساب جاذبيتها ، وزادها خطوة بخطوة. ولكن نظرًا لأننا تعرفنا عليهم في ذروة جاذبيتهم ، فقد يكون من الصعب تصديق أن هؤلاء النجوم لم يكونوا دائمًا مؤثرين جدًا.

الرئيس التنفيذي السابق لشركة ، Appleستيف جوبز ، الذي يُعتبر أحد أكثر الرؤساء التنفيذيين جاذبية في العقد ، لم يبدأ بهذه الطريقة. في الواقع ، إذا شاهدت عروضه التقديمية المبكرة ، فسترى أنه ظهر على أنه خجول ومربك ، وينحرف من الدرامي المفرط إلى الهواري الصريح. زاد جوبز تدريجياً من مستوى جاذبيته على مر السنين ، ويمكنك أن ترى التحسن التدريجي في ظهوره العام.

خضعت الكاريزما لتدقيق علماء الاجتماع وعلماء النفس وعلماء الإدراك والسلوك. تمت دراستها بطرق متعددة ، من التجارب المعملية السريرية وأبحاث المسح المقطعي والطولي إلى التحليل التفسيري النوعي. كانت موضوعات هذه الدراسات هي الرؤساء والقادة العسكريون والطلاب من جميع الأعمار ومدراء الأعمال من المديرين ذوي المستوى المنخفض إلى الرؤساء التنفيذيين. بفضل هذا البحث ، نفهم الآن الكاريزما كمجموعة من السلوكيات.

كيف يبدو السلوك الكاريزماتي؟

عندما نلتقي بشخص ما لأول مرة ، نقوم بشكل غريزي بتقييم ما إذا كان هذا الشخص صديقًا أو عدوًا محتملًا وما إذا كان لديه القدرة على تفعيل تلك النوايا. القوة والنوايا هي ما نهدف إلى تقييمه. "هل يمكنك نقل الجبال من أجلي؟ وهل تهتم بفعل ذلك؟ "للإجابة على السؤال الأول ، نحاول تقييم مقدار القوة التي يمتلكها. للإجابة على السؤال الثاني ، نحاول تقييم مدى إعجابه بنا. عندما تقابل شخصًا كاريزميًا ، يكون لديك انطباع بأن لديه الكثير من القوة وأنه يحبك كثيرًا.

المعادلة التي تنتج الكاريزما هي في الواقع بسيطة إلى حد ما. كل ما عليك فعله هو إعطاء الانطباع بأنك تمتلك قوة عالية ودفئًا عاليًا ، لأن السلوكيات الكاريزمية تُظهر مزيجًا من هذين الأمرين.

الصفات. "المكافحة أو الهروب؟" هو سؤال القوة. "صديق أو عدو؟" هو سؤال الدفء.

هناك بعد أخير يكمن وراء كلتا الصفات: الوجود. عندما يصف الناس تجربتهم في رؤية الكاريزما وهي تعمل ، سواء التقوا بكولين باول أو كوندوليزا رايس أو الدالاي لاما ، فإنهم غالبًا ما يذكرون "الوجود" الاستثنائي للفرد.

الحضور هو الجانب الوحيد المطلوب للكاريزما عندما أقوم بتدريب المديرين التنفيذيين. يريدون زيادة حضورهم التنفيذي أو حضورهم في مجالس الإدارة. وهم محقون في التركيز عليها: تبين أن الحضور هو المكون الأساسي الحقيقي للكاريزما ، والأساس الذي يبنى عليه كل شيء آخر. عندما تكون مع سيد كاريزمي -خذ بيل كلينتون ، على سبيل المثال -فأنت لا تشعر فقط بقوته وإحساسه بالتواصل الدافئ ، بل تشعر أيضًا أنه هنا تمامًا معك ، في هذه اللحظة. حاضر.

السحر العملي

لقد تحولت الكاريزما إلى علم تطبيقي. ما يفعله هذا الكتاب هو ترجمة العلم إلى أدوات عملية قابلة للتطبيق على الفور ، مع نتائج قابلة للقياس. ستتعلم الكاريزما بطريقة منهجية ومنهجية ، مع تمارين عملية مفيدة على الفور في العالم الحقيقي. وعلى عكس أولئك الذين تعلموا عن طريق التجربة والخطأ ، فلن تضطر إلى إضاعة أي وقت في معرفة ما الذي يصلح وما لا يصلح. يمكنك الذهاب مباشرة إلى الأدوات المجربة والحقيقية التي تعزز الكاريزما حقًا.

أن تصبح أكثر جاذبية يتطلب العمل -عمل يكون أحيانًا شاقًا وغير مريح وحتى شاقًا. لكنها أيضًا مجزية بشكل لا يصدق ، سواء من حيث كيفية ارتباطك بنفسك وكيف سيتعامل الآخرون معك. إنه ينطوي على إدارة النظام البيئي العقلي الخاص بك ، وفهم احتياجاتك الخاصة والاهتمام بها ، بالإضافة إلى معرفة السلوكيات التي تلهم الآخرين لرؤيتك كشخصية جذابة وتعلم كيفية عرضها.

سيرشدك هذا الكتاب خلال هذه العملية. سوف يمنحك أدوات ملموسة لإبراز الجوانب الثلاثة الحاسمة للكاريزما: الحضور والقوة والدفء. أثناء استخدامها ، ستختبر إحساسًا متزايدًا بالمغناطيسية الشخصية -وإذا كانت موجودة بالفعل بقوة ، فستحصل على سيطرة أفضل على تلك القوة الجذابة. ستتعلم كيفية تسخيرها وكيفية استخدامها بمهارة. ستتعلم أيضًا كيفية اختيار النوع المناسب من الكاريزما لشخصيتك وأهدافك في أي موقف.

ستلقي نظرة خاطفة على ما يدور في عقول وأجساد الأشخاص الكاريزماتيين. سأعطيكم نظرة ثاقبة حول ما يصارع الرؤساء التنفيذيون الذين أتدرب معهم خلف الأبواب المغلقة.

ستجد هنا سحرًا عمليًا: معرفة فريدة ، مستمدة من مجموعة متنوعة من العلوم ، تكشف عن ماهية الكاريزما حقًا وكيف تعمل.
ستحصل على كل من الأفكار والتقنيات التي تحتاجها لتطبيق هذه المعرفة. سيصبح العالم مختبرك ، وفي كل مرة تقابل فيها شخصًا ما ، ستحصل على فرصة للتجربة.

بمجرد أن تتقن الأساسيات ، ستكون مستعدًا لتعلم كيف تكون جذابًا حتى في المواقف الصعبة ، على سبيل المثال عندما تكون لديك محادثة تغير مهنتك ، أو تتعامل مع شخص صعب المراس ، أو تقدم عرضًا تقديميًا.
وبمجرد أن تعرف كيفية الوصول إلى الكاريزما كما تشاء ، ستحصل على الأسرار الداخلية لعيش الحياة كشخص كاريزمي.

ستتعلم كيف تصبح أكثر تأثيرًا وإقناعًا وإلهامًا. ستتعلم كيف تنضح بالكاريزما -القدرة على التحرك في الغرفة وجعل الناس يذهبون ، "واو ، من هذا ؟"

1

كاريزما غامضة

في صيف عام 1886في لندن ، واجه ويليام جلادستون بنيامين دزرائيلي لمنصب رئيس وزراء المملكة المتحدة.

كان هذا هو العصر الفيكتوري ، لذا من سيفوز كان سيحكم نصف العالم. في الأسبوع الأخير قبل الانتخابات ، تصادف أن يصطحب الرجلان نفس الشابة لتناول العشاء. وبطبيعة الحال ، سألتها الصحافة عن الانطباعات التي تركها المنافسون. قالت ، "بعد تناول الطعام مع السيد.

جلادستون ، اعتقدت أنه كان أذكى شخص في إنجلترا. ولكن بعد تناول الطعام مع السيد دزرائيلي ، اعتقدت أنني أذكى شخص في إنجلترا ."
خمن من فاز في الانتخابات؟ كان الرجل الذي جعل الآخرين يشعرون بالذكاء والإعجاب والرائعة: بنيامين دزرائيلي.
بوعي أو بغير وعي ، يختار الأفراد ذوو الكاريزما سلوكيات معينة تجعل الآخرين يشعرون بطريقة معينة. يمكن لأي شخص تعلم هذه السلوكيات وإتقانها. في الواقع ، في التجارب المعملية الخاضعة للرقابة ، تمكن الباحثون من رفع مستويات الكاريزما لدى الأشخاص وخفضها كما لو كانوا يديرون الاتصال الهاتفي.

–

على عكس أساطير الكاريزما الشائعة ، ليس عليك أن تكون منفتحًا بشكل طبيعي ، ولا يجب أن تكون جذابًا جسديًا ، ولن تضطر إلى تغيير شخصيتك. بغض النظر عن المكان الذي تبدأ منه ، يمكنك زيادة جاذبيتك الشخصية بشكل كبير وجني الثمار في كل من العمل والحياة اليومية.

أكثر أساطير الكاريزما شيوعًا هي أنه يجب أن تكون صاخبًا بشكل طبيعي أو منفتحًا لتكون جذابًا. واحدة من أكثر نتائج البحث إثارة للاهتمام هي أنه يمكنك أن تكون انطوائيًا بشخصية جذابة للغاية. في المجتمع الغربي ، نركز مثل هذا التركيز على مهارات وقدرات المنفتحين لدرجة أن الانطوائيين يمكن أن ينتهي بهم الأمر بالشعور بالعيوب وعدم البراعة. لكن الانطوائية ليست عقبة نهائية. في الواقع ، كما سنرى ، يمكن أن تكون ميزة قوية لأشكال معينة من الكاريزما.

إنها أيضًا أسطورة أنه يجب أن تكون جذابًا لتكون جذابًا.
عدد لا يحصى من الشخصيات الكاريزمية كانت بعيدة كل البعد عن مطابقة المعايير الكلاسيكية للجمال. لم يكن تشرشل يعتبر وسيمًا بشكل عام ، وبالتأكيد لم يكن معروفًا بجاذبيته الجنسية. ومع ذلك فقد كان أحد أكثر القادة نفوذاً وقوة في التاريخ.

نعم ، يمنح المظهر الجيد بعض المزايا. لكن من الممكن جدًا أن تكون جذابًا بدون وجه أو شخصية ملفتة للنظر. في الحقيقة ، الكاريزما نفسها ستجعلك أكثر جاذبية. عندما طُلب منك إظهار سلوكيات كاريزمية محددة في تجارب مضبوطة ، تم تصنيف مستويات جاذبية المشاركين أعلى بكثير من ذي قبل 2.أخيرًا وليس آخرًا ، لن تضطر إلى تغيير شخصيتك. لكي تصبح أكثر جاذبية ، لا يتعين عليك إجبار نفسك على نمط شخصية معين أو القيام بشيء يتعارض مع طبيعتك. –

بدلا من ذلك ، سوف تتعلم بعض المهارات الجديدة.
من خلال تدريب الكاريزما ، ستتعلم كيفية تبني الموقف الجذاب ، وكيفية إحماء التواصل البصري ، وكيفية تعديل صوتك بطرق تجعل الناس ينتبهون. ثلاث نصائح سريعة للحصول على دفعة فورية من الكاريزما في المحادثة:

- اخفض نغمة صوتك في نهاية جملك.
- قلل من سرعة الإيماء ومراته.
- توقف لمدة ثانيتين كاملتين قبل أن تتحدث.

كما ترى ، هذه تعديلات بسيطة وليست تغييرات عميقة في القيمة. لك
ستبقى الشخصية كما هي طالما تريدها.
هل ستبدو هذه المهارات والسلوكيات الجديدة غريبة في البداية؟ انهم قد. ولكن ، بعد ذلك ، تم غسل أسنانك بالفرشاة عندما تعلمت لأول مرة كيف ، على الرغم من الآن (آمل) أنها أصبحت عادة تؤديها كل يوم دون تفكير. مثل العديد من المهارات الجديدة ، قد تبدو السلوكيات الكاريزمية محرجة في البداية ، ولكن مع الممارسة ستصبح طبيعة ثانية ، مثل المشي أو التحدث أو القيادة. هذا الكتاب هو دليلك خطوة بخطوة لاكتساب هذه السلوكيات وجعلها خاصة بك.

نحن نتفهم أن الكفاءة في الشطرنج أو الغناء أو ضرب الكرة السريعة تتطلب ممارسة واعية. الكاريزما هي مهارة يمكن تطويرها أيضًا من خلال الممارسة الواعية ، ولأننا نتفاعل مع الناس طوال الوقت ، فإننا نستخدم أدوات الكاريزما الخاصة بنا بشكل يومي.

أعلم أنه يمكن تغيير مستوى الكاريزما للشخص من خلال الممارسة الواعية لأنني ساعدت عددًا لا يحصى من العملاء على زيادة قدراتهم بهذه الطريقة.
أكدت مقابلة أشخاص مقربين من عملائي قبل وبعد عملنا معًا أنهم قادرون على تغيير نظرة الناس إليهم. لقد قمت أيضًا بتدريس أدوات الكاريزما هذه في كل من المستوى الجامعي والدراسات العليا ، بعد أن طلبت مني كلية إدارة الأعمال بجامعة كاليفورنيا في بيركلي إنشاء منهج كامل للكاريزما والقيادة.

إذا اتبعت التعليمات الواردة في هذا الكتاب ، فسوف تزيد من مستواك في الكاريزما. وبمجرد أن تصبح هذه الممارسات طبيعة ثانية ، فإنها تستمر في العمل في الخلفية دون الحاجة إلى التفكير فيها -وستستمر في جني ثمارها من ذلك الحين فصاعدًا.

كيف سيعمل هذا من أجلك

لقد قمت بعكس هندسة علم الكاريزما من خلال تعلم العلوم السلوكية والمعرفية الكامنة وراءها والسعي لاستخراج الأدوات والتقنيات الأكثر عملية. يساعدك هذا الكتاب على وضع العلم موضع التنفيذ حتى تتمكن من تسريع منحنى التعلم الخاص بك.

أقدم لك الأدوات التي ستمنحك أعلى عائد على استثمارك وأفضل التقنيات وأكثرها فاعلية من مجموعة واسعة من التخصصات -من السلوكية والمعرفية وعلم الأعصاب إلى التأمل ؛ من التكييف الرياضي عالي الأداء إلى التمثيل بطريقة هوليوود.

سأقدم لك العلم عندما يكون ملائمًا (أو ممتعًا أو رائعًا) ، والأهم من ذلك ، سأعطيك الأدوات العملية. هدفي من هذا الكتاب هو تزويدك بتقنيات يمكنك تطبيقها على الفور لاكتساب المهارات والثقة بالنفس التي تؤدي إلى الأداء المتميز.

عندما أُسأل عن موعد تحقيق تدريبي للنتائج ، أجيب: في جلسة واحدة ، ستشعر بالفرق. في جلستين ، سيرى الآخرون الفرق. في ثلاث جلسات ، سيكون لديك حضور جديد تمامًا.

ومع ذلك ، فإن مجرد قراءة هذا الكتاب لن يحقق فوائده الكاملة. قد تقلل من شأن نفسك إذا تجنبت أيًا من التمارين ، سواء كانت غريبة أو غير مريحة كما قد تشعر بها في بعض الأحيان. لكي تكون ناجحًا ، يجب أن تكون على استعداد لبذل جهد لتطبيق ما تقرأه. عندما يطلب منك التمرين أن تغمض عينيك وتتخيل مشهدًا ، فعليك أن تغمض عينيك حقًا وتفعل ذلك. عندما أطلب منك كتابة سيناريو ، خذ قطعة من الورق وقلم يكتب.

هذا هو التحدي الذي أحضره إلى مكتب كل مسؤول تنفيذي وظفني في أي وقت مضى. لا بديل عن القيام بالتمارين. لا يكفي استعراضها بنية صادقة لإكمالها "يوم آخر" ، ولا مجرد القيام بالتمارين التي تبدو سهلة أو ممتعة.

إذا طلبت منك القيام بشيء ما ، فهذا لسبب وجيه ، وسيكون له تأثير حقيقي على مستوى الكاريزما لديك.

ستمنحك بعض التقنيات التي ستتعلمها هنا نتائج على الفور ، مثل تعلم كيفية أن تكون جذابًا عند التقديم إلى جمهور صغير أو كبير. سيستغرق البعض الآخر أسابيع ليكشف عنهم بالكامل. قد يكون بعضها مفاجئًا ، مثل تعلم كيف يمكن أن تساعد أصابع قدميك في زيادة إمكانات الكاريزما لديك.

عندما سألت أحد عملائي عن النصيحة التي سيقدمها للآخرين لبدء هذا العمل ، قال: "أخبرهم بذلك: على الرغم من أنه قد يبدو مخيفًا في البداية ، وسيتم إخراجك من منطقة الراحة الخاصة بك ، فإن الأمر يستحق هو -هي." التزم وقم بواجبك.

2

السلوكيات الكاريزمية

الحضور والقوة والدفء

يمكن تقسيم السلوك الكاريزمي إلى ثلاثة عناصر أساسية: الوجود والقوة والدفء. تعتمد هذه العناصر على سلوكياتنا الواعية وعوامل لا نتحكم فيها بوعي. يلتقط الأشخاص الرسائل التي لا ندرك في كثير من الأحيان أننا نرسلها من خلال تغييرات صغيرة في لغة جسدنا. في هذا الفصل ، سوف نستكشف كيف يمكن أن تتأثر هذه الإشارات. لكي نكون كاريزماتيين ، نحتاج إلى اختيار الحالات العقلية التي تجعل لغة جسدنا وكلماتنا وسلوكياتنا تتدفق معًا وتعبر عن العناصر الأساسية الثلاثة للكاريزما. نظرًا لأن الوجود هو أساس كل شيء آخر ، فهذا هو المكان الذي سنبدأ فيه.

حضور

هل شعرت يومًا ، في منتصف محادثة ، كما لو كان نصف عقلك فقط حاضرًا بينما كان النصف الآخر مشغولًا بفعل شيء آخر؟ هل تعتقد أن الشخص الآخر لاحظ؟

إذا لم تكن حاضرًا بشكل كامل في أحد التفاعلات ، فهناك فرصة جيدة لأن تلمع عينيك أو أن ردود فعل وجهك ستتأخر لجزء من الثانية. نظرًا لأن العقل البشري يمكنه قراءة تعبيرات الوجه في أقل من سبعة عشر مللي ثانية ، فمن المحتمل أن يلاحظ الشخص الذي تتحدث معه حتى أصغر حالات التأخير في ردود أفعالك.

قد نعتقد أنه يمكننا تزييف الوجود. قد نعتقد أنه يمكننا تزوير الاستماع. نعتقد أنه طالما أننا نبدو منتبهين ، فلا بأس من ترك أدمغتنا تعمل على أشياء أخرى. لكننا مخطئون. عندما لا نكون حاضرين بشكل كامل في التفاعل ، سيرى الناس ذلك. ترسل لغة جسدنا رسالة واضحة يقرأها الآخرون ويتفاعلون معها ، على الأقل على مستوى اللاوعي.

من المؤكد أنك مررت بتجربة التحدث إلى شخص لم يكن يستمع حقًا. ربما بدوا وكأنهم "يمرون بحركات" الاستماع إليك حتى لا تتعرض للإهانة. بطريقة ما ، لا يبدو أنهم يولون اهتمامًا كاملاً. كيف شعرت بعد ذلك؟ نحى؟

متضايق؟ مجرد سيئة؟ أخبرني طالب في إحدى محاضراتي بجامعة هارفارد: "حدث هذا مؤخرًا عندما كنت أتحدث إلى شخص ما -شعرت أنها لم تكن حاضرة حقًا. شعرت بالاستياء ، وأدني من كل ما هو أكثر أهمية بالنسبة لها من محادثتنا ."

لا يمكن أن يكون الافتقار إلى الوجود مرئيًا فحسب ، بل يمكن أيضًا اعتباره غير أصيل ، مما يؤدي إلى عواقب عاطفية أسوأ. عندما يُنظر إليك على أنك مخادع ، فمن المستحيل عمليًا توليد الثقة أو الوئام أو الولاء. ومن المستحيل أن تكون شخصية جذابة.

الحضور هو مهارة قابلة للتعلم. مثل أي قدرة أخرى (من الرسم إلى العزف على البيانو) ، يمكنك زيادتها بالممارسة والصبر. أن تكون حاضرًا يعني ببساطة أن يكون لديك وعي لحظة بلحظة بما يحدث. هذا يعني الانتباه إلى ما يحدث بدلاً من الانشغال بأفكارك.

الآن بعد أن عرفت تكلفة عدم الحضور ، جرب التمرين في الصفحة التالية لاختبار نفسك ، وانظر إلى أي مدى يمكنك أن تكون حاضرًا ، وتعلم ثلاث تقنيات بسيطة لتعزيز الكاريزما الخاصة بك على الفور في التفاعلات الشخصية.

وضعه موضع التنفيذ: الحضور

فيما يلي بعض التقنيات للبقاء حاضرًا ، مقتبسة من تخصصات اليقظة. كل ما تحتاجه هو مكان هادئ إلى حد معقول حيث يمكنك أن تغمض عينيك (سواء واقفًا أو جالسًا) لدقيقة واحدة فقط وطريقة لتتبع الوقت.

اضبط عداد الوقت لمدة دقيقة واحدة. أغمض عينيك وحاول التركيز على أحد الأشياء الثلاثة التالية:
الأصوات من حولك ، أو تنفسك ، أو الأحاسيس في أصابع قدميك.

.1الأصوات: افحص بيئتك بحثًا عن الصوت. كما أخبرني مدرس التأمل ، "تخيل أن أذنيك عبارة عن أطباق استقبال ، تسجل الأصوات بشكل سلبي وموضوعي."

.2أنفاسك: ركز على أنفاسك والأحاسيس التي يخلقها في أنفك أو معدتك أثناء دخولها وخروجها. انتبه إلى نفس واحد في كل مرة ، لكن حاول أن تلاحظ كل شيء عن هذا النفس الواحد. تخيل أن أنفاسك هي الشخص الذي تريد أن توليه اهتمامك الكامل.

.3أصابع قدميك: ركز انتباهك على الأحاسيس الموجودة في أصابع قدميك. هذا يجبر عقلك على اكتساح جسدك ، مما يساعدك على الوصول إلى الأحاسيس الجسدية في الوقت الحالي.

فكيف سارت الأمور؟ هل وجدت عقلك يتجول باستمرار على الرغم من أنك تبذل قصارى جهدك لتكون حاضرًا؟ كما لاحظت ، فإن البقاء حاضرًا بالكامل ليس بالأمر السهل دائمًا. هناك سببان رئيسيان لهذا.

أولاً ، أدمغتنا مهيأة للانتباه إلى المحفزات الجديدة ، سواء كانت مشاهد أو روائح أو أصوات. لقد تم تشتيت انتباهنا ، وجذب انتباهنا من قبل أي حافز جديد: قد يكون مهمًا! يمكن أن تأكلنا! كان هذا الاتجاه عاملاً أساسيًا لبقاء أسلافنا. تخيل اثنين من رجال القبائل يصطادون عبر السهول ، ويبحثون في الأفق عن علامات الظباء التي يمكن أن تطعم أسرتهم. شيء يومض في المسافة.

رجل القبيلة الذي لم يلفت انتباهه على الفور؟ هو ليس لنا
سلف.

السبب الثاني هو أن مجتمعنا يشجع على الإلهاء. يؤدي التدفق المستمر للمحفزات التي نتلقاها إلى تفاقم ميولنا الطبيعية.

يمكن أن يقودنا هذا في النهاية إلى حالة من الاهتمام الجزئي المستمر ، حيث لا نولي اهتمامنا الكامل لأي شيء بمفرده. نحن دائما مشتت جزئيا.

لذلك إذا كنت تجد صعوبة في التواجد بشكل كامل في كثير من الأحيان ، فلا تضغط على نفسك.
هذا طبيعي تمامًا. الوجود صعب بالنسبة لنا جميعًا تقريبًا. قدرت دراسة شارك في تأليفها عالم النفس بجامعة هارفارد دانييل جيلبرت ، تضم 2250شخصًا ، أن ما يقرب من نصف وقت الشخص العادي كان يقضي "شرود الذهن". 2حتى أساتذة التأمل يمكنهم أن يجدوا عقولهم تتشتت أثناء ممارستهم. في الواقع ، هذا موضوع شائع للنكات أثناء خلوات التأمل المكثفة (نعم ، هناك أشياء مثل نكات التأمل).

الخبر السار هو أنه حتى الزيادة الطفيفة في قدرتك على الحضور يمكن أن يكون لها تأثير كبير على من حولك.
نظرًا لأن عددًا قليلاً جدًا منا حاضر تمامًا ، إذا كان بإمكانك إدارة بضع لحظات من التواجد الكامل من وقت لآخر ، فستحدث تأثيرًا كبيرًا.

في المرة التالية التي تجري فيها محادثة ، حاول أن تتحقق بانتظام مما إذا كان عقلك منخرطًا تمامًا أو ما إذا كان يتجول في مكان آخر (بما في ذلك تحضير الجملة التالية). حاول أن تعيد نفسك إلى اللحظة الحالية بقدر ما تستطيع بالتركيز على أنفاسك أو أصابع قدميك لثانية واحدة فقط ، ثم عُد إلى التركيز على الشخص الآخر.

أفاد أحد زبائني ، بعد تجربة هذا التمرين لأول مرة: "وجدت نفسي مسترخية ومبتسمة ، وفجأة لاحظني الآخرون وابتسموا دون أن أنبس ببنت شفة."

لا تثبط عزيمتك إذا شعرت أنك لم تنجح تمامًا في تمرين الدقيقة الواحدة أعلاه. لقد اكتسبت في الواقع دفعة قوية من الكاريزما في ذلك الوقت وهناك ببساطة من خلال ممارسة التواجد. ولأنك اكتسبت بالفعل تحولًا في العقلية (الوعي بأهمية التواجد وتكلفة عدم وجوده) ، فأنت الآن متقدم على اللعبة بالفعل. إذا توقفت هنا ولم تقرأ أي شيء آخر ، فسيكون الأمر يستحق ذلك.

إليك كيف يمكن أن يحدث هذا لك في بيئة يومية عملية.
لنفترض أن أحد الزملاء دخل مكتبك ، ويريد رأيك في بعض الأمور. لديك بضع دقائق فقط لتوفرها قبل اجتماعك التالي ، وأنت قلق من أن هذا قد يستغرق وقتًا أطول مما لديك.

إذا تركت عقلك يتأرجح بعيدًا أثناء حديثه معك ، فلن تشعر فقط بالقلق وستجد صعوبة في التركيز ، بل ستعطي أيضًا انطباعًا بأنك لا تهدأ ولست حاضرًا بشكل كامل. قد يستنتج زميلك أنك لا تهتم بما يكفي بشأنه أو بمشكلته لتهتم به حقًا.

إذا كنت تتذكر بدلاً من ذلك استخدام أحد الحلول السريعة -التركيز لثانية واحدة فقط على أنفاسك أو أصابع قدميك -فهذا سيعيدك على الفور إلى اللحظة الحالية. سيظهر هذا الحضور الكامل في عينيك ووجهك ، وسيراه الشخص الذي يتحدث معك. من خلال منحهم بضع لحظات من الحضور الكامل ، سيشعرون بالاحترام والاستماع.

عندما تكون حاضرًا بشكل كامل ، فإنها تظهر بلغة جسدك بطريقة تعزز الكاريزما بشكل كبير.

لا يعتمد كونك شخصية جذابة على مقدار الوقت المتاح لك ولكن على مدى حضورك الكامل في كل تفاعل.
القدرة على أن تكون حاضرًا بشكل كامل تجعلك متميزًا عن الآخرين ؛ يجعلك لا تنسى. عندما تكون حاضرًا بشكل كامل ، يمكن لمحادثة مدتها خمس دقائق أن تخلق تأثيرًا "رائعًا" ، بالإضافة إلى اتصال عاطفي. يشعر الأشخاص الذين تتعامل معهم أنهم يحظون باهتمامك الكامل وأنهم أهم شيء في العالم بالنسبة لك في تلك اللحظة.

أخبرني أحد العملاء أنه كثيرًا ما يزعج الناس عندما يتعرض لضغوط أو يتعامل مع طلبات متعددة. إذا جاء شخص ما لرؤيته ، أثناء حديثهم ، فسوف يتجول عقله مرة أخرى إلى ما كان يعمل عليه ، ونتيجة لذلك شعر هذا الشخص بأنه مهمل وغير مهم.

بعد وضع بعض تمارين التركيز هذه في العمل ، قال: "تعلمت مدى أهمية منحهم اهتمامي الكامل حتى للحظات قليلة ، وساعدتني التقنيات على البقاء حاضرًا في تلك اللحظة.

ونتيجة لذلك ، غادر الناس مكتبي وهم يشعرون برعاية خاصة ."أخبرني أن هذا كان أحد أهم الدروس التي تعلمها من كل عملنا معًا.

لا تؤدي زيادة قدرتك على التواجد إلى تحسين لغة جسدك ومهارات الاستماع والتركيز الذهني فحسب ، بل يمكنها أيضًا تعزيز قدرتك على الاستمتاع بالحياة. في كثير من الأحيان عندما تأتي لحظة خاصة ، مثل الاحتفال أو حتى بضع دقائق من قضاء وقت ممتع مع أحد أفراد أسرته ، فإن أذهاننا تعمل في ستة اتجاهات مختلفة.

جعلت معلمة التأمل تارا براش ممارسة أن تكون حاضرًا دراسة مدى الحياة. وإليك كيفية وضعها: "في معظم اللحظات يكون لدينا تعليق داخلي مستمر حول ما يحدث وما يجب أن نفعله بعد ذلك. قد نحيي صديقًا بعناق ، لكن دفء تحياتنا يصبح غير واضح بسبب حساباتنا حول المدة التي يجب احتضانها أو ما سنقوله عندما ننتهي. نحن نسرع خلال الاقتراحات ، غير حاضرين بشكل كامل ."كونك حاضرًا يمكّنك من الملاحظة الكاملة والشرب في اللحظات الجيدة.

لقد اكتسبت للتو ثلاثة إصلاحات فورية لاستخدامها أثناء التفاعلات ، ومن خلال الممارسة ، يمكن أن تصبح طبيعة ثانية. تذكر أنه في كل مرة تعيد فيها نفسك إلى الوجود الكامل ، فإنك تجني ثمارًا كبيرة: تصبح أكثر تأثيرًا ، ولا تنسى ، وتصادفك على أنك أكثر تماسكًا. أنت تضع الأساس لوجود كاريزمي.

الآن بعد أن عرفت ما هو الوجود ، ولماذا هو مهم للكاريزما ، وكيفية الحصول عليها ، فلنلقِ نظرة على صفات الكاريزما الأخرى الحاسمة: القوة والدفء.

القوة والدفء

أن يُنظر إليك على أنك قوي يعني أن يُنظر إليك على أنه قادر على التأثير على العالم من حولنا ، سواء من خلال التأثير أو السلطة على الآخرين ، بشكل كبير

مبالغ من المال أو الخبرة أو الذكاء أو القوة الجسدية المطلقة أو المكانة الاجتماعية العالية. نبحث عن أدلة القوة في مظهر شخص ما ، وفي رد فعل الآخرين تجاه هذا الشخص ، والأهم من ذلك كله ، في لغة جسده.

الدفء ، ببساطة ، هو حسن النية تجاه الآخرين. يخبرنا الدفء ما إذا كان الناس يريدون استخدام أي قوة لديهم لصالحنا أم لا. أن يُنظر إليك على أنه دافئ يعني أن يُنظر إليك على أنه أي مما يلي: الخير أو الإيثار أو الاهتمام أو الرغبة في التأثير على عالمنا بطريقة إيجابية. يتم تقييم الدفء بالكامل تقريبًا من خلال لغة الجسد والسلوك ؛ يتم تقييمه بشكل مباشر أكثر من القوة.

كيف نقيس القوة والدفء؟ تخيل أنك تقابل شخصًا ما لأول مرة. في معظم الحالات ، لا تستفيد من الفحص الشامل للخلفية ، أو المقابلات مع الأصدقاء أو الأقارب ، أو حتى وقت الانتظار ومراقبة سلوكهم. لذلك في معظم الحالات ، عليك أن تقوم بتخمين سريع.

خلال تفاعلاتنا ، نبحث بشكل غريزي عن أدلة لتقييم الدفء أو القوة ، ثم نقوم بتعديل افتراضاتنا وفقًا لذلك. الملابس باهظة الثمن تقودنا إلى افتراض الثروة ، ولغة الجسد الودية تقودنا إلى افتراض النوايا الحسنة ، ويقودنا الموقف الواثق إلى افتراض أن الشخص لديه شيء يثق به. من حيث الجوهر ، يميل الناس إلى قبول أي مشروع تقوم به.

فقط عن طريق زيادة عرضك للقوة أو عرضك للدفء ، فإنك تزيد من مستوى الكاريزما لديك. ولكن عندما تتمكن من إظهار القوة والدفء معًا ، فإنك حقًا تزيد من إمكانات الكاريزما الشخصية لديك.

اليوم ، هناك العديد من الطرق التي يمكن أن يُنظر إليها على أنها قوية ، من إظهار الذكاء (فكر في بيل جيتس) إلى إظهار اللطف (فكر في الدالاي لاما). ولكن في الأيام الأولى من تاريخ البشرية ، كان أحد أشكال القوة هو السائد: القوة الغاشمة. نعم ، كان الذكاء ذا قيمة ، ولكنه أقل بكثير مما هو عليه اليوم -من الصعب تخيل أن بيل جيتس يسير بشكل جيد في الغابة. قلة من أولئك الذين حصلوا على مناصب في السلطة من خلال القوة الخام والعدوان كانوا سيظهرون أيضًا الكثير من الدفء. كان الجمع بين القوة والدفء نادرًا جدًا وثمينًا جدًا جدًا: الشخص القوي الذي ينظر إلينا بلطف يمكن أن يعني الفرق بين الحياة والموت في اللحظات الحرجة. لطالما كان اكتشاف من قد يرغب في مساعدتنا ومن لديه القدرة على القيام بذلك أمرًا بالغ الأهمية لبقائنا على قيد الحياة.

هذا هو السبب في أن رد فعلنا على القوة والدفء عميق للغاية. نتفاعل مع هذه الصفات كما نتفاعل مع الدهون والسكر. نجا أسلافنا

وجود رد فعل إيجابي قوي تجاه الدهون والسكر -فقد ساعدت في بقائنا وكانت نادرة في بيئتنا الأصلية. على الرغم من أنها وفيرة اليوم ، إلا أن غريزتنا لا تزال قائمة. وينطبق الشيء نفسه على الكاريزما: على الرغم من أن الجمع بين الدفء والقوة يسهل على الناس تحقيقه اليوم ، إلا أنه لا يزال يلعب بقوة على غرائزنا. من التجارب المعملية إلى التصوير العصبي ، أظهرت الأبحاث باستمرار أن هذين البعدين هما البعدان اللذان نقيمهما أولاً وقبل كل شيء في تقييم الأشخاص الآخرين.

–

كل من القوة والدفء شرطان ضروريان للكاريزما. يمكن للشخص القوي ولكن ليس دافئًا أن يكون مثيرًا للإعجاب ، ولكن لا يُنظر إليه بالضرورة على أنه شخصية جذابة ويمكن أن يظهر على أنه متعجرف أو بارد أو متغطرس. يمكن للشخص الذي يمتلك الدفء بدون قوة أن يكون محبوبًا ، لكن لا يُنظر إليه بالضرورة على أنه شخصية كاريزمية ويمكن أن يظهر على أنه مفرط في الإلحاح أو خاضع أو يائس من إرضائه.

توقع وليام جلادستون السلطة خلال انتخابات عام .1886إنه شخص ذو مكانة عالية يتمتع بثقل سياسي قوي وعلاقات قوية ، ومعروف بذكائه الشديد ومعرفته العميقة ، فقد أثار إعجاب رفيقه الشاب في العشاء بقوته ، لكنه افتقر إلى الدفء لجعلها تشعر بالتميز.

كان دزرائيلي أيضا يستعرض قوته. كان لديه أيضًا تاريخ من القوة السياسية ، وذكاء مثير للإعجاب ، وذكاء شديد. لكن عبقرية دزرائيلي كانت قدرته على جعل كل من يتحدث معه يشعر بالذكاء والسحر. لقد أظهر الحضور والدفء بالإضافة إلى القوة وكافأ عليه بسخاء.

على الرغم من أن الأساليب الأخرى للكاريزما ممكنة ، إلا أن الجمع بين الوجود والقوة والدفء هو أحد أكثر الأطر فعالية للمساعدة في تعظيم إمكاناتك الكاريزما الكاملة.

لغة الجسد الكاريزمية

بعد دراسات مستفيضة ، خلص MIT Media Labإلى أنه يمكنه التنبؤ بنتيجة المفاوضات ومكالمات المبيعات الهاتفية وخطط العمل بدقة تبلغ 87بالمائة ببساطة عن طريق تحليل لغة جسد المشاركين ، دون الاستماع إلى كلمة واحدة من المحتوى.

–

على الرغم من أن هذا قد يبدو مذهلاً -كيف يمكن للكلمات أن تحمل وزنًا ضئيلًا جدًا مقارنة بلغة جسد الشخص الذي يلقيها؟ -إلا أنه منطقي بالفعل. في نطاق التطور البشري ، اللغة هي أ

اختراع حديث نسبيًا. لكننا كنا نتفاعل جيدًا قبل ذلك من خلال وسائل الاتصال غير اللفظية. ونتيجة لذلك ، فإن التواصل غير اللفظي متعمق في أدمغتنا ، وهو أعمق بكثير من قدرات معالجة اللغة الأحدث. هذا هو السبب في أن التواصل غير اللفظي له تأثير أكبر بكثير.

بالنسبة للكاريزما ، فإن لغة جسدك أكثر أهمية بكثير من كلماتك.
بغض النظر عن مدى قوة رسالتك أو مدى مهارتك في صياغة خطابك ، إذا كانت لغة جسدك خاطئة ، فلن تكون جذابًا. من ناحية أخرى ، باستخدام لغة الجسد الصحيحة ، يمكنك أن تكون جذابًا دون أن تنطق بكلمة واحدة. غالبًا ما يكون إظهار الحضور والقوة والدفء من خلال لغة جسدك هو كل ما تحتاجه لكي يُنظر إليك على أنه شخصية جذابة.

الكاريزما تبدأ في العقل

أثناء قراءة الفقرة الأخيرة ، هل كنت تعلم أن جفونك كانت ترفرف بانتظام أمام عينيك؟

لا؟ ومع ذلك ، كانوا يرمشون في فترات زمنية محددة.
هل لاحظت ثقل لسانك في فمك؟
أو موقف أصابع قدميك؟
هل نسيت جفونك مرة أخرى؟
بدون أن ندرك ذلك ، ترسل أجسادنا آلاف الإشارات كل دقيقة. تمامًا مثل أنفاسنا ودقات قلبنا ، فإن هذه الإشارات هي جزء من ملايين الوظائف الجسدية التي لا يتحكم فيها عقلنا الواعي بل عقلنا الباطن. هناك الكثير من لغة الجسد التي لا يمكننا التحكم فيها بوعي.

هذا له نتيجتان. أولاً ، لأننا لا نستطيع التحكم بوعي في كل لغة جسدنا ، لا يمكننا فقط بث لغة الجسد الكاريزمية كما تشاء. للحصول على جميع الإشارات بشكل صحيح ، نحتاج إلى التحكم في وقت واحد في آلاف العناصر ، من التقلبات الصوتية الدقيقة إلى الدرجة الدقيقة ونوع التوتر حول أعيننا. من المستحيل عمليا. لا يمكننا إدارة لغة الجسد الكاريزمية بشكل دقيق. من ناحية أخرى ، نظرًا لأن العقل الباطن هو المسؤول عن معظم إشاراتنا غير اللفظية ، إذا تمكنا من توجيه العقل الباطن بشكل مناسب ، فسيتم حل المشكلة.

(تلميح: نستطيع ، وستتعلم كيف.)
النتيجة الثانية هي أن لغة جسدنا تعبر عن حالتنا العقلية سواء أحببنا ذلك أم لا. تعابير وجهنا ، وصوتنا ، وموقفنا ،

تعكس جميع المكونات الأخرى للغة الجسد حالتنا العقلية والعاطفية كل ثانية. لأننا لا نتحكم في هذا التدفق بوعي ، كل ما في رأسنا سيظهر في لغة جسدنا.

حتى لو تحكمنا في التعبير الرئيسي على وجهنا أو الطريقة التي نحمل بها أذرعنا أو أرجلنا أو رأسنا ، إذا كانت حالتنا الداخلية مختلفة عما نهدف إلى تصويره ، فعاجلاً أم آجلاً سيومض ما يسمى بالتعبير الدقيق على وجهنا . قد تكون هذه التعبيرات الدقيقة في أجزاء من الثانية عابرة ، ولكن سيتم اكتشافها من قبل المراقبين (تذكر ، يمكن للناس قراءة وجهك في أقل من سبعة عشر مللي ثانية). وإذا كان هناك تناقض بين تعبيرنا الرئيسي وهذا التعبير الدقيق ، فسيشعر الناس به على مستوى اللاوعي: ستخبرهم أحشائهم أن شيئًا ما ليس صحيحًا تمامًا. *

–

هل شعرت يومًا بالفرق بين الابتسامة الحقيقية والابتسامة المزيفة؟
هناك فرق واضح ومرئي بين الابتسامة الاجتماعية والابتسامة الحقيقية.
تجلب الابتسامة الحقيقية مجموعتين من عضلات الوجه -واحدة ترفع زوايا الفم وتؤثر الأخرى على المنطقة المحيطة بالعينين. بابتسامة أصيلة ، بينما ترفع الزوايا الخارجية للفم ، تنعم الزوايا الداخلية للحاجبين وتتساقط. في الابتسامة المزيفة ، يتم استخدام عضلة زاوية الفم فقط (العضلة الوجنية الرئيسية). الابتسامة لا تصل إلى العينين ، أو على الأقل ليس بالطريقة نفسها التي يمكن أن تصل بها الابتسامة الحقيقية ، 6ويمكن للناس اكتشاف الاختلاف.

–

لأن ما يدور في ذهنك يظهر في جسدك ولأن الناس سيلاحظون حتى أصغر التعبيرات الدقيقة ، لكي تكون فعالة ، يجب أن تنشأ السلوكيات الجذابة في عقلك.

إذا كانت حالتك الداخلية غير كاريزمية ، فلا يمكن لأي قدر من الجهد وقوة الإرادة أن يعوضها. عاجلاً أم آجلاً ، ستظهر بعض أفكارك ومشاعرك الأساسية. من ناحية أخرى ، إذا كانت حالتك الداخلية جذابة ، فستتدفق لغة الجسد الصحيحة دون عناء. وهكذا ، فإن الخطوة الأولى في تعلم الكاريزما -وما يدور حوله الجزء الأول من هذا الكتاب -هي تطوير الحالات العقلية المختلفة التي تنتج سلوكيات ولغة جسد كاريزمية.

سنبدأ باكتساب نظرة ثاقبة على الحالات الذهنية الكاريزمية -ما هي ، وأفضل طريقة للوصول إليها ، وكيفية دمجها بشكل كامل حتى تصبح سهلة. بعد ذلك فقط سنبدأ في ممارسة السلوكيات الجذابة الخارجية. قد يؤدي تعلم هذه المهارات بترتيب عكسي إلى نتائج محرجة. تخيل أنك تقدم عرضًا تقديميًا مهمًا. أنت تقوم بعمل جيد ، باستخدام جميع الأدوات الجديدة الرائعة التي تعلمتها ، وتتمتع بشخصية جذابة بشكل لا يصدق. ثم فجأة ، يقول أحدهم

شيء يهز تركيزك العقلي ويهز ثقتك العاطفية. تصبح مرتبكًا ، وكل مهاراتك المكتسبة حديثًا تطير من النافذة.

إن السعي لاكتساب مهارات الكاريزما الخارجية دون تعلم كيفية التعامل مع عالمك الداخلي يشبه إضافة شرفات جميلة إلى منزل ذي أساس ضعيف. إنها لمسة لطيفة ، لكن عند الزلزال الأول ، ينهار كل شيء. إذا كانت حالتك الداخلية في حالة اضطراب ، فمن الصعب أن تتذكر ، ناهيك عن استخدام ، المهارات الجديدة التي تعلمتها للتو. المهارات الداخلية الجذابة ، التي تساعدك على إدارة حالتك الداخلية ، تشكل الأساس اللازم لبناء مهاراتك الخارجية الجذابة.

عندما توظفني الشركات لمساعدتها على تحسين الأداء -لمساعدة مديريها التنفيذيين على أن يصبحوا أكثر إقناعًا ، وأكثر تأثيرًا ، وأكثر إلهامًا -فهم يخبرونني غالبًا أن موظفيهم يمتلكون مهارات تقنية قوية.

المهارات التقنية هي قوة عقلية خام ، ما نستخدمه لفهم تعليمات تجميع الأثاث. قيل لي إن ما يفتقر إليه هؤلاء التنفيذيون هو المهارات الاجتماعية -ولذا يصل الناس وهم يتوقعون دروسًا سطحية في النعم الاجتماعي وآداب العمل.

لكن ما يحتاجه هؤلاء التنفيذيون أولاً وقبل كل شيء هو مهارات شخصية وداخلية . الأفراد ذوو المهارات الداخلية القوية يدركون بالضبط ما يحدث بداخلهم ويعرفون كيفية التعامل معه. يمكنهم التعرف على الوقت الذي تعرضت فيه ثقتهم بأنفسهم لضربة ولديهم الأدوات اللازمة للعودة إلى حالة الثقة بحيث تظل لغة جسدهم جذابة.

هذا مخطط للتقييم الذاتي غالبًا ما أرسمه للأشخاص الذين أدربهم ، من الزمالء الشباب إلى الرؤساء التنفيذيين ، أطلب منهم تقييم أنفسهم ومرؤوسيهم. خذ لحظة لتقييم مهاراتك الفنية والخارجية والداخلية في الجدول أدناه.

	TECHNICAL SKILLS	EXTERNAL SKILLS	INTERNAL SKILLS
High			
Medium			
Low			

غالبًا ما أرى المهندسين اللامعين يصفهم الآخرون ، وأنفسهم ، على أنهم يمتلكون مهارات فنية عالية ، ومتوسطة خارجية ، ومهارات داخلية منخفضة. المديرين التنفيذيين

يميلون إلى الإبلاغ الذاتي عن المهارات الفنية والداخلية المتوسطة ولكن المهارات الخارجية العالية. وغالبًا ما يصنف الأشخاص ذوو الجاذبية العالية أنفسهم في مستوى منخفض من حيث المهارات الفنية ولكنهم يتمتعون بدرجة عالية من المهارات الخارجية والداخلية.
في حين أن الأشخاص الكاريزماتيين قد يبلغون عن مهارات تقنية أقل من أقرانهم ، فإن مهاراتهم الداخلية والخارجية تمنحهم ميزة أكبر بشكل عام. تشمل المهارات الداخلية اللازمة للكاريزما كلاً من الوعي بحالتك الداخلية والأدوات اللازمة لإدارتها بفعالية.

وبحسب ما ورد قال الفيلسوف الصيني لاو تزو: "معرفة الآخرين هي معرفة. معرفة الذات هي الحكمة.

ما يؤمن به عقلك ، يتجلى جسمك

تبدأ معرفة عالمك الداخلي برؤية أساسية واحدة تُبنى عليها كل الكاريزما: لا يمكن لعقلك أن يميز الحقيقة عن الخيال. هذا هو البعد الوحيد لعالمك الداخلي الذي يمكن أن يساعدك في الوصول إلى الحالة الذهنية الجذابة الصحيحة كما تشاء ، وعلى الفور تقريبًا.

هل شعرت من قبل بقلبك ينبض خلال فيلم رعب؟
بوعي ، أنت تعلم أنه مجرد فيلم. أنت تدرك أنك تشاهد الممثلين الذين يسعدهم التظاهر بأنهم يتعرضون للقتل مقابل راتب جيد. ومع ذلك ، يرى دماغك الدم والشجاعة على الشاشة ، لذلك يرسلك مباشرة إلى وضع القتال أو الهروب ، ويطلق الأدرينالين في نظامك. وإليك كيفية عملها عمليًا: فكر في مقطوعة موسيقية مفضلة لديك.

الآن تخيل سحب أظافرك عبر السبورة.
تخيل الآن أن تغرق يدك في دلو من الرمل وتشعر به
سحق الحبوب بين أصابعك.
والآن تذوق الفرق بين الليمون والليمون -أيهما أكثر تعكرًا؟

لم يكن هناك رمل. لم يكن هناك ليمون. ومع ذلك ، استجابةً لمجموعة من الأحداث الخيالية تمامًا ، أنتج عقلك ردود فعل جسدية حقيقية جدًا. نظرًا لأن عقلك لا يستطيع التمييز بين الخيال والواقع ، فإن المواقف الخيالية تجعل عقلك يرسل لجسمك نفس الأوامر كما لو كانت في موقف حقيقي. أيا كان ما يعتقده عقلك ، سيظهر جسدك. بمجرد الدخول في حالة ذهنية جذابة ، سيظهر جسدك لغة جسد جذابة.

في الطب ، يُعرف التأثير الإيجابي القوي للعقل على الجسم بتأثير الدواء الوهمي. العلاج الوهمي هو إجراء طبي محاكى: يتم إخبار المرضى الذين يُعطون حبوبًا "وهمية" أنهم يتلقون أقراصًا حقيقية ؛ أو تم إخبار الأشخاص بأنهم تلقوا تدخلًا طبيًا بينما لم يتم فعل أي شيء في الواقع.

في عدد مذهل من الحالات ، لا يزال المرضى الذين عولجوا بهذه العلاجات الخاملة يشهدون تحسنًا حقيقيًا في حالتهم الطبية.
تم اكتشاف تأثير الدواء الوهمي خلال الحرب العالمية الأولى عندما نفدت مخازن الأدوية ووجد الأطباء أنه لا يزال بإمكانهم في بعض الأحيان تخفيف معاناة مرضاهم بإخبارهم أنهم قد تناولوا علاجات تسكين الآلام. أصبح معترفًا به على نطاق واسع خلال الخمسينيات من القرن الماضي حيث بدأ المجتمع الطبي في إجراء دراسات سريرية خاضعة للرقابة. خلال معظم تاريخ البشرية ، كان معظم الطب في الواقع علاجًا وهميًا خالصًا: كان الأطباء يصفون الجرعات أو التدخلات التي نعرف الآن أنها غير فعالة بشكل أساسي. ومع ذلك ، لا تزال ظروف الناس تتحسن في كثير من الأحيان ، وذلك بفضل قدرة العقل المثيرة للإعجاب على التأثير على الجسم.

يمكن أن يكون تأثير الدواء الوهمي قويًا بشكل ملحوظ في بعض الأحيان. جمعت إيلين لانجر ، أستاذة علم النفس بجامعة هارفارد ، مجموعة من المرضى المسنين في بيئة شبيهة بمنزل التمريض وأحاطتهم بالديكور والملابس والطعام والموسيقى التي كانت شائعة عندما كانوا في العشرينات من العمر. في الأسابيع التالية ، أظهرت الفحوصات الجسدية جلدًا مشدودًا ، وبصرًا أفضل ، وزيادة في قوة العضلات ، وكثافة عظام أعلى من ذي قبل.

تأثير الدواء الوهمي هو الأساس للعديد من أفضل تقنيات تعزيز الكاريزما ، وسنشير إليها كثيرًا في جميع أنحاء الكتاب. في الواقع ، ربما يكون هذا شيئًا تقوم به بالفعل بشكل طبيعي ، وستكون العديد من الممارسات منطقية بالنسبة لك. في الفصول التالية ، سنقوم بضبط هذه المهارة وجعل العمليات الداخلية التي تستخدمها بالفعل أكثر قوة.

تأثير العقل على الجسم له أيضًا جانب سلبي مماثل يسمى تأثير .nocebo
في هذه الحالة ، يخلق العقل عواقب سامة في الجسم كرد فعل لأسباب خيالية تمامًا. في [7]
إحدى التجارب ، تم فرك الأشخاص الذين كانوا يعرفون أنهم يعانون من حساسية شديدة تجاه اللبلاب السام بورقة غير ضارة تمامًا ، لكنهم أخبروا أنهم تعرضوا لسم اللبلاب السام. أصيب كل واحد منهم بطفح جلدي حيث تم فركهم.

يلعب كل من تأثير الدواء الوهمي وتأثير nocebo دورًا مهمًا في قدرتنا على إطلاق إمكاناتنا الكاريزمية الكاملة.
نظرًا لحقيقة أن كل ما في أذهاننا يؤثر على أجسادنا ، ولأن عقولنا تواجه مشكلة في التمييز بين الخيال والواقع ، فإن كل ما نتخيله يمكن أن يكون له تأثير

التأثير على لغة جسدنا ، وبالتالي على مستويات الكاريزما لدينا. يمكن لخيالنا أن يعزز أو يثبط جاذبيتنا بشكل كبير ، اعتمادًا على محتواه.

لقد اكتسبت للتو الأساس للعديد من أقوى أدوات الكاريزما الداخلية ، وسنشير إليها كثيرًا.

الماخذ الرئيسية

- للكاريزما ثلاثة مكونات أساسية: الوجود والقوة والدفء.
- إن التواجد -الانتباه إلى ما يحدث بدلاً من الانشغال بأفكارك -يمكن أن يؤدي إلى مكافآت هائلة. عندما تُظهر حضوراً ، يشعر من حولك بالاستماع والاحترام والتقدير.
- لأن لغة جسدك تلغراف حالتك الداخلية لمن حولك ، لكي تكون جذابًا -لإظهار الحضور والقوة والدفء - يجب أن تعرض لغة الجسد الكاريزمية.
- نظرًا لأن عقلك لا يستطيع التمييز بين الخيال والواقع ، فمن خلال إنشاء حالة داخلية جذابة ، ستظهر لغة جسدك الكاريزما بشكل أصيل.
- فيما يتعلق بتحقيق الكاريزما ، فإن حالتك الداخلية أمر بالغ الأهمية. احصل على الحالة الداخلية الصحيحة ، وسوف تتدفق السلوكيات الكاريزمية الصحيحة ولغة الجسد تلقائيًا.

* في الواقع ، أجرى باحثو جامعة ستانفورد تجارب تظهر أنه عندما يحاول الناس إخفاء حقيقتهم المشاعر ، تثير استفزازًا للتهديد والاستجابة لدى الآخرين

3

معوقات الحضور ، القوة والدفء

أكد مايكل أنجلو أنه لم يصنع تماثيله المجيدة أبدًا -لقد كشفها ببساطة . قال إن موهبته الوحيدة كانت في النظر إلى كتلة الرخام وتمييز التمثال بداخله. كل ما احتاجه بعد ذلك هو المهارة للتخلص من الفائض ، وترك التمثال يبرز. هذا ما سيساعدك هذا الفصل على القيام به: تحديد العقبات التي تعيق شخصيتك الكاريزمية.

كما تعلم الآن ، فإن حالتك العقلية أمر بالغ الأهمية لقدرتك على إظهار لغة الجسد الكاريزمية. ومع ذلك ، هناك عدد من الأشياء التي يمكن -وغالبًا ما تفعل -أن تقف في طريق امتلاك الحالة العقلية الصحيحة لإظهار الوجود أو القوة أو الدفء. تتطلب زيادة جاذبيتك أن تعرف أولاً أي العوائق الداخلية تمنع حاليًا إمكانات الكاريزما الشخصية لديك. في هذا الفصل سوف نلقي نظرة على الأنواع المختلفة من عدم الراحة الجسدية والعقلية التي يمكن أن تقف في طريق شخصيتك الكاريزمية.

عدم الراحة الجسدية

لقد كانت صفقة بقيمة 4ملايين دولار ، وكادت أن تضيع بسبب بدلة من الصوف الأسود.
في يوم حار ومشمس في مانهاتن ، تزدحم حركة المرور ويسارع الناس على طول الشوارع المزدحمة. جالسًا على شرفة أحد المطاعم ، مرتديًا أفضل بدلة من الصوف الأسود ، يدرس توم قائمة الطعام. على الجانب الآخر ، يدرس بول قائمة طعامه ، الرئيس التنفيذي لشركة كان توم يغازلها منذ شهور. أثناء قيامهم باختياراتهم ، يقوم النادل بتدوين طلباتهم ، ويخرج القوائم من على الطاولة ، ويغادر.

لأشهر ، كان توم وفريقه يديرون الأرقام بقلق شديد واختبروا جميع السيناريوهات الممكنة. إنهم يعرفون على وجه اليقين أن نظامهم سيفعل ذلك

توفير الوقت والمال لبولس. لكن بالنسبة لبول ، ستكون هذه مقامرة كبيرة.
قد يحدث خطأ كارثي في تنفيذ نظام جديد على مستوى الشركة. ماذا لو توقفت عن العمل في صباح عيد الميلاد ، عندما يجب أن تعمل المتاجر بشكل لا تشوبه شائبة؟ هل سيكون توم وفريقه بجانبه إذا حدثت أزمة؟

قرر بول إعطاء توم فرصة أخيرة لإقناعه. بالنسبة لتوم ، قد تكون هذه نقطة تحول في حياته المهنية. إنه واثق من أن نظامه متين وأنه وفريقه قادرون على تحقيق ذلك. الأمر الآن متروك له لتوصيل هذه الثقة الكاملة إلى بول.

عندما يسأل بول عن حالات الأزمات ، لدى توم إجابة جاهزة. ولكن بينما يشرح تفاصيل خطط الطوارئ ، بدأ في التململ ببدته ، ومرر أصابعه داخل حافة طوقه ، ويمكن لبول أن يرى عيون توم تضيق.

هل هذا التوتر في عينيه؟ بول يتساءل. تبدو تعبيرات توم ضيقة وغير مريحة ، ويبدأ بول في الشعور بالسوء. ماذا يحدث هنا؟
كان بول محقًا في رؤية التوتر في عيون توم ووجهه ، لكن هذا التوتر لا علاقة له بالمسألة التجارية المطروحة.
كان توم يرتدي بدلة من الصوف الأسود في يوم حار ومشمس ، وكان يشعر ببساطة بعدم الارتياح الجسدي .

ماذا لو كنت مكان توم؟ حتى بدون البدلة المثيرة للحكة ، تخيل أنك على شرفة مشمسة في منتصف محادثة مهمة ، وفجأة تبدأ الشمس في ضرب عينيك. عندما تتعرض عيون الإنسان لأشعة الشمس ، فإنها تتقلص أو تضيق تلقائيًا في رد الفعل.

تتفاعل عضلات أعيننا بنفس الطريقة تمامًا مع هذا النوع من المحفزات الخارجية كما تتفاعل مع المنبهات الداخلية. بالنسبة للعالم الخارجي ، سيظهر وجهك نفس رد الفعل تجاه الانزعاج من الشمس كما هو الحال مع مشاعر الغضب أو الرفض. سيظهر رد الفعل هذا من قبل الشخص الذي يواجهك ، وقد لا يكون على علم بعدم الراحة الجسدية. كل ما يعرفونه أنهم تحدثوا معك. سيكون من الطبيعي أن تسيء تفسير التوتر على أنه رد فعل لما قالوه للتو.

في الواقع ، ربما هذا بالضبط ما سيحدث ، لأن معظمنا يميل إلى تفسير الأحداث -سواء كانت شخصية أو غير شخصية -على أنها تتعلق بنا. قد تقودنا حركة المرور في الطريق إلى اجتماع مهم إلى التساؤل ، لماذا حدث هذا لي اليوم ؟

أي إزعاج جسدي يؤثر على حالتك المرئية الخارجية -لغة جسدك -قد يؤثر بشكل طفيف على مدى جاذبيتك.
عند التعامل مع شخص ما ، افترض أنه سيشعر (على الأقل على مستوى اللاوعي) أن كل ما تفعله يتعلق به أو بها.

لا يؤثر الانزعاج الجسدي على حالتك الخارجية فقط ؛ كما أنه يؤثر على حالتك الداخلية. يمكن لبعض أشكاله ، مثل الجوع ، أن تضعف أدائك بطرق متعددة. قد تعلم بالفعل أنك تفكر بشكل أقل وضوحًا عندما تكون جائعًا ، أو على الأقل أقل وضوحًا في أي شيء غير متعلق بالطعام. تؤكد العديد من الدراسات أن انخفاض مستويات الجلوكوز في الدم يؤدي إلى ضعف الانتباه وكذلك إلى صعوبات في تنظيم العواطف والسلوك الواحد .

هذا يعني أنك قد تواجه صعوبة في الدخول في الحالة العقلية المحددة المطلوبة للسلوك الكاريزمي – الذي ترغب في إظهاره.

إن مواجهة الانزعاج الجسدي الذي يضعف الكاريزما أمر بسيط:

.1منع .2الاعتراف .3العلاج أو شرح

الخطوة الأولى والأمثل هي التخطيط مسبقًا لمنع حدوث الانزعاج. القول المأثور الكلاسيكي "درهم وقاية خير من قنطار علاج" ينطبق هنا. قدر الإمكان ، خطط مسبقًا للتأكد من أنك مرتاح جسديًا. إن وضع ذلك في الاعتبار أثناء قيامك باختياراتك كل يوم هو طريقة بسيطة لجعل الحصول على الكاريزما أسهل.

عندما تختار موقعًا للاجتماع ، ضع الراحة في الاعتبار. اسأل نفسك كيف ستكون درجة الحرارة ومستوى الضوضاء. تأكد من إطعامك جيدًا ؛ لا تدع نفسك (أو ضيوفك إذا كنت تستضيف) تشعر بالجوع الشديد. فكر في مستوى طاقتك ومستوى طاقة الأشخاص الذين ستتفاعل معهم. هل الاجتماع مبكر جدًا أم متأخر جدًا؟ يمكن أن تظهر علامات الإرهاق بسهولة في لغة الجسد على أنها قلة الحماس.

تأكد من اختيار الملابس التي لن تجعلك ساخنًا جدًا ولا شديد البرودة. تجنب الملابس التي تسبب الحكة أو غير المناسبة أو التي تشتت الانتباه بأي شكل من الأشكال.
على الرغم من أنك قد لا تدرك ذلك ، فإن أي إلهاء جسدي سيستهلك جزءًا من تركيزك العقلي ويضعف أدائك. من المهم بشكل خاص التأكد من أن ملابسك فضفاضة بما يكفي لتتنفس جيدًا وبشكل كامل (وهذا يعني أنه يمكنك أن تأخذ أنفاسًا عميقة من البطن ، وليس أنفاسًا ضحلة من الصدر). تؤثر جودة تنفسك على كمية الأكسجين التي تصل إلى عقلك ، وبالتالي على مدى جودة أدائك العقلي.

من المسلم به أن الناس قد يكتسبون ثقة قيمة ، وبالتالي الكاريزما ، من الشعور بأنهم يبدون رائعين حتى لو كانت ملابسهم غير مريحة. الأمر متروك لك حقًا لتقرر: هل الانزعاج يستحق كسب الثقة؟ من الناحية المثالية ، يجب أن ترتدي ملابس تجعلك تشعر بالراحة والثقة العالية في مظهرك. تأكد من أنك لا تضحي بالراحة بطرق صغيرة قد تعيقك في الواقع.

أنت تتطلع إلى الحصول على كل ميزة يمكنك ، أليس كذلك؟
أخبرني أحد الشباب أن عينيه حساسة جدًا لأشعة الشمس لدرجة أنه حتى عندما يشرح السبب الحقيقي لتوتر وجهه ، يبدو أن الأشخاص الذين معه غالبًا ما يشككون في تفسيره. على مستوى القناة الهضمية ، لا يزالون يشعرون بوجود مشكلة بينهم. يتمثل الحل في تقييم الغرفة قبل الجلوس للتأكد من أنه لن يواجه الشمس أو يطلب تغيير وضعه بمجرد أن تصبح الشمس مشكلة. نظرًا لأنه على دراية بهذه المشكلة ، يمكنه اتخاذ إجراء قبل أن يؤثر ذلك على طريقة إدراكه.

الوعي هو الخطوة الثانية في التعامل مع الانزعاج الجسدي. تحقق من وجهك من وقت لآخر ؛ لاحظ ما إذا كان متوترا. هذا هو المكان الذي ستساعدك فيه القدرة على البقاء حاضرًا مرة أخرى: كلما كنت أكثر حضوراً ، كانت فرصك في ملاحظة ما إذا كانت لغة جسدك تظهر التوتر أم لا.

الخطوة الثالثة هي اتخاذ الإجراءات اللازمة. إذا أدركت أن شيئًا ما تسبب في توتر في وجهك ، فافعل شيئًا حياله. قبل أن يسيء الآخرون تفسيره ، حاول معالجة كل من الانزعاج وسوء التفسير.

دعنا نعود إلى تلك المحادثة على الشرفة ، عندما كانت الشمس في عيون توم. أنت تعلم الآن أنه لا ينبغي أن يحاول تجاهل عدم ارتياحه.
بدلاً من ذلك ، يمكنه العمل على شرح ومعالجة الموقف. عندما يحين دوره في الكلام ، يمكنه التوقف للحظة ، ورفع يده (تساعد الإشارة البصرية) ، ويقول شيئًا مثل: "هل تمانع إذا تحركنا قليلاً؟ عيني تمر بأوقات عصيبة مع ضوء الشمس ."

عندما لا يمكن تخفيف الانزعاج الجسدي ، فمن المهم للغاية منع الآخرين من أخذ توترك على محمل شخصي. توقف لحظة لتشرح أنك غير مرتاح بسبب مشكلة معينة. على سبيل المثال ، إذا كنت تشعر بالضيق بسبب ضوضاء البناء القريبة المستمرة ، فشرح المشكلة. سيسمح إعطاء صوت لشيء ما بشكل عام لكل منكما بالانتقال منه.

الانزعاج العقلي

على الرغم من أنه ينشأ بالكامل في العقل ، إلا أن الانزعاج النفسي يمكن أن يحدث في أجسادنا وكذلك من خلال عقولنا. إنه يؤثر على ما نشعر به وكيف يتم إدراكنا. يمكن أن ينتج الانزعاج العقلي من القلق أو عدم الرضا أو النقد الذاتي أو الشك الذاتي ، وكلها أشكال من السلبية الداخلية ، وكل منها يمكن أن يعيق إمكانات الكاريزما الشخصية.

إن معرفة كيفية التعامل مع الانزعاج العقلي بمهارة أكثر أهمية من معرفة كيفية التعامل مع الانزعاج الجسدي. يعد هذا أحد أكثر أقسام الكتاب تحديًا وواحدًا من أكثر الأقسام أهمية. قد يكون من الصعب معالجتها ، لكنني أعدك أنك ستستفيد في النهاية. في الحقيقة ، ستكون أقوى بكثير. ستكون قد اكتسبت أفكارًا لتضعك في مقدمة اللعبة ، وستكون قد وضعت أساسًا للتفاهم ستبني عليه الأقسام التالية. لذا استعد لنفسك ، وخذ نفسًا عميقًا ، واستمر في القراءة.

القلق الناجم عن عدم اليقين

هل شعرت يومًا بشعور مروع بأنك تنتظر سقوط الحذاء الآخر ، وتجد أحيانًا أنك تفضل سماع أخبار سيئة على أن تترك في حالة ترقب؟ لنفترض أنك أصبحت مؤخرًا على علاقة عاطفية مع شخص ما ، وفجأة توقفوا عن الرد على مكالماتك.

يذهب دماغك إلى جميع أنواع التفسيرات المحتملة ، مهووسًا بأسباب صمتهم. ألم تشعر يومًا بأنك تفضل الحصول على "انتهى الأمر" بدلاً من معرفة سبب صمتهم مطلقًا؟ على الرغم من أن الإجابة ستكون رفضًا ، فإنك على الأقل ستعرف.

بالنسبة للكثيرين منا ، فإن حالة الشك أو عدم اليقين هي مكان غير مريح. يقول روبرت ليهي ، مدير المعهد الأمريكي للعلاج المعرفي ، إن مرضاه يفيدون في كثير من الأحيان أنهم يفضلون تلقي تشخيص سلبي بدلاً من تركهم في حالة ترقب ، على الرغم من أن عدم اليقين ما زال يسمح للأمل في الحصول على نتيجة إيجابية.

إن عدم قدرتنا على تحمل عدم اليقين ينطوي على تكاليف متعددة. يمكن أن يجعلنا نتخذ قرارات مبكرة. يمكن أن يعيقنا في المفاوضات ، مما يؤدي بنا إلى الكشف أكثر مما ينبغي ونحن ندافع لملء الصمت ، غير قادرين على تحمل عدم اليقين من عدم معرفة ما يفكر فيه الشخص الآخر. والأهم من ذلك ، يمكن أن يقودنا إلى الشعور بالقلق. القلق هو عيب خطير للكاريزما. أولاً ، إنه يؤثر على حالتنا الداخلية: من الواضح تمامًا أنه من الصعب القيام بذلك

كن حاضرًا تمامًا عندما تشعر بالقلق. يمكن للقلق أيضًا أن يقلل من ثقتنا. يمكن أن يظهر القلق والحضور المنخفض والثقة المنخفضة بشكل مباشر في لغة جسدنا ، بالإضافة إلى تقليل قدرتنا على الشعور بالدفء.

ومع ذلك ، إذا كان هناك شيء واحد مؤكد ، فهو أن عدم اليقين لن يزول. بالنظر إلى الوتيرة المتزايدة باستمرار في الأعمال والتقدم التكنولوجي بالإضافة إلى الاضطرابات الاقتصادية غير المتوقعة ، فإن عدم اليقين والغموض سيكون عاملاً حاضرًا بشكل متزايد في حياتنا اليومية. أولئك الذين يجيدون التعامل معها سيحصلون على ميزة مميزة على الآخرين.

تخيل أنك تتعامل مع موقف صعب نتيجته غير مؤكدة. أنت تتخيل مجموعة متنوعة من الطرق التي يمكن أن تعمل بها ، وتضع استراتيجية أفضل طريقة للتعامل مع كل منها. حتى الان جيدة جدا. بمجرد التفكير في كل سيناريو ، فإن الشيء المنطقي والمعقول والمنطقي الذي يجب فعله هو إخراج الموقف من عقلك والاستمرار في يومك حتى يكون الإجراء مطلوبًا بالفعل.

ولكن كم منا شعر بأذهاننا وهي تتفحص النتائج المختلفة مرارًا وتكرارًا ، وإعادة صياغة الخطط المختلفة التي وضعناها ، وإعادة صياغة السيناريوهات المحتملة ، والتدرب الذهني على المحادثات القادمة ليس فقط مرة أو مرتين ولكن بشكل مثير للغثيان؟

في الأسابيع التي سبقت لقائه مع بول ، بدأ عقل توم في طرح احتمالات مختلفة. أولاً ، تخيل نتيجة إيجابية واستكشف كل تداعيات ذلك. لقد فكر في من يريد الاتصال به ، وبأي ترتيب ، لإدخالهم في المشروع. لكن ماذا لو كانت الإجابة بالنفي؟ بدأ عقله يكشف عن تسلسل الإجراءات التي ستتبع: كيف يشرح الحكم لرئيسه ، وكيف سيخبر فريقه ، وما إلى ذلك.

خلال الأيام الثلاثة التالية ، أدرك توم أن كلا السيناريوهين استمر في الظهور في ذهنه ، حيث أعاد دماغه تنفيذ الاستراتيجيات التي كان يخطط لها لكل احتمال. أثناء توجهه إلى العمل ، وجد نفسه يتدرب على المحادثة التي كان سيجريها مع رئيسه لشرح الرفض. أثناء العمل ، كان يدرك فجأة أنه كان يحدق من النافذة بلا هدف ، ويحلم في أحلام اليقظة حول كيفية إعلان الفوز لفريقه. كان توم يعلم أنه يتجاهل الأمور الملحة الأخرى. حاول التوقف عن التفكير في الموقف ، لكن عقله استمر في العودة إلى الاحتمالات مرارًا وتكرارًا.

السبب وراء عدم قدرة توم على التخلي عنه هو أن عقولنا غير مرتاحة بشكل أساسي مع عدم اليقين. في اللحظة التي يسجل فيها دماغنا الغموض ، هو

يومض إشارة خطأ. يسجل عدم اليقين كتوتر: شيء يجب تصحيحه قبل أن نشعر بالراحة مرة أخرى.

إن عدم ارتياحنا الطبيعي من عدم اليقين هو إرث آخر من غرائز البقاء لدينا. نميل إلى الشعور بالراحة تجاه ما هو مألوف ، والذي من الواضح أنه لم يقتلنا بعد ، مقارنة بما هو مجهول أو غير مؤكد ، والذي قد يتحول إلى خطر.

يجدر تعلم كيفية التعامل مع عدم اليقين ، ليس فقط لأنه يزيد من الكاريزما ولكن أيضًا لأن القدرة على الشعور بالراحة مع الغموض وعدم اليقين تبين أنها واحدة من أقوى عوامل التنبؤ بالنجاح في الأعمال. هذا ما خلص إليه آدم بيرمان ، المدير التنفيذي لمركز الابتكار في كلية إدارة الأعمال بجامعة كاليفورنيا في بيركلي ، بعد تتبع طلاب ماجستير إدارة الأعمال في تقدمهم الوظيفي.

عدد قليل جدًا من كليات إدارة الأعمال يعلم الطلاب على وجه التحديد كيفية التعامل مع عدم اليقين. من ناحية أخرى ، ساعد علماء النفس الناس على زيادة مهاراتهم في هذا المجال لعقود من الزمن ، حيث قاموا بإنشاء وصقل الأدوات لهذا الغرض فقط. عندما طلب مني بيرمان إنشاء برنامج لمساعدة رجال الأعمال التنفيذيين على التنقل بشكل أفضل واحتضان عدم اليقين ، اقترح علينا فحص الأدوات التي ابتكرها علماء النفس ومعرفة أي منها قد يكون قابلاً للتطبيق في سياق الأعمال. لقد صممت مجموعة الأدوات هذه منذ ذلك الحين للعديد من الشركات في مجموعة متنوعة من الصناعات ، وتثبت فعاليتها.

الأسلوب الوحيد الأكثر فعالية الذي وجدته للتخفيف من الانزعاج من عدم اليقين هو نقل المسؤولية. 2في الأسواق فستجد الموأكد كل منا يريد حقًا أن يعرف به - أو على الأقل يعتقد أنه يعرف - ما الذي يخبئه المستقبل. ولكن بدلاً من التمرين في المربع أدناه. إذا كنت تفضل الحصول على إرشادي الصوتي من البداية إلى النهاية ، فانتقل إلى موقع ويب Charisma Myth: http://www.CharismaMyth.com/transfer.

وضعها موضع التنفيذ:
نقل المسؤولية

1.اجلس بشكل مريح أو استلق واسترخي وأغلق عينيك.

.2خذ نفسين أو ثلاثة أنفاس عميقة. عندما تستنشق ، تخيل أنك ترسم هواءً نقيًا باتجاه قمة رأسك. أثناء الزفير ، دع هذا الهواء يندفع من خلالك ، ويغسل كل همومك ومخاوفك.

.3اختر كيانًا -الله ، القدر ، الكون ، أيًا كان أفضل ما يناسب معتقداتك -يمكنك تخيله على أنه خير.

.4تخيل رفع ثقل كل ما يقلقك -هذا الاجتماع ، هذا التفاعل ، هذا اليوم -بعيدًا عن كاهلك ووضعه على عاتق أي كيان اخترته. إنهم المسؤولون

الآن.

.5ارفع كل شيء بصريًا عن كتفيك واشعر بالفرق لأنك الآن لم تعد مسؤولاً عن نتيجة أي من هذه الأشياء. لقد تم الاحتياط لكل شيء. يمكنك الجلوس والاسترخاء والاستمتاع بأي شيء جيد تجده على طول الطريق.

في المرة القادمة التي تشعر فيها أنك تفكر في نتائج بديلة لموقف ما ، انتبه جيدًا. إذا كان عقلك يدور في دوائر ، مهووسًا بالنتائج المحتملة ، فحاول نقل المسؤولية لتخفيف بعض القلق. ضع في اعتبارك أنه قد يكون هناك كيان كامل القوة -الكون ، الله ، القدر -وعهد إليه بكل هموم عقلك.

فكيف عمل ذلك من أجلك؟ هل شعرت برد فعل جسدي؟ بعد القيام بنقل المسؤولية ، أبلغ العديد من العملاء عن شعورهم بخفة الوزن ، أو أن صدورهم تنفتح وتتوسع. إذا لم تشعر بأي رد فعل جسدي أو راحة نفسية ، فقد يعني ذلك ببساطة أن عدم اليقين لم يكن يسبب لك القلق. إذا شعرت أن شيئًا ما حدث بالفعل ، فهذا أمر رائع: لقد قمت للتو بتحويل المسؤولية.

بمرور الوقت ، وجد العديد من عملائي أنفسهم يعودون إلى هذه التقنية كثيرًا ، وتصبح غريزية. مع كل ممارسة ، يصبح من السهل تصورها ونقل همومهم اليومية واهتماماتهم والاستمتاع بالتأثيرات الفسيولوجية لعملية النقل.

سبب نجاح هذه التقنية هو أنه عند تقديم سيناريو ، يكون رد فعل دماغنا الأول هو اعتباره ممكنًا.

يشرح ويليام بوسل ، عالم الأبحاث في برنامج العلوم والتكنولوجيا الصحية بجامعة هارفارد معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا ، الآثار المترتبة على دراسة حديثة للتصوير بالرنين المغناطيسي على الاعتقاد وعدم التصديق وعدم اليقين على النحو التالي : آخر على الكفر. نظرًا لأن الكفر يتطلب جهدًا إدراكيًا إضافيًا ، فإننا نحصل على التأثيرات الفسيولوجية أولاً. وعلى الرغم من أن هذا الاعتقاد قد يستمر لفترة وجيزة فقط ، إلا أنه يكفي لإنتاج طمأنينة عاطفية وجسدية ، والتي يمكن أن تغير أنماط تفكيرنا وكذلك تساعد في التخفيف من المشاعر غير المريحة . بالإضافة إلى ذلك ، فإن المرئيات تقصر الدوائر المعرفية لدينا وتنتقل مباشرة إلى المستويات العاطفية في الدماغ.

إن نقل المسؤولية لا يبدد عدم اليقين في الواقع (تظل النتيجة غير مؤكدة). بدلاً من ذلك ، فإنه يجعل عدم اليقين أقل إزعاجًا. هذا التمييز مهم. سيبذل الناس قصارى جهدهم للتخلص من القلق الناتج عن عدم اليقين ، من اتخاذ قرارات مبكرة إلى إجبار النتائج السيئة على تخدير قلقهم من خلال تغيير المواد من أنواع مختلفة. ومع ذلك ، فإن نقل المسؤولية يعمل دون محاولة إبطال عدم اليقين. بدلاً من ذلك ، يساعدك على أن تكون أقل تأثراً به ، ويخرجك من الحالات العقلية والجسدية السلبية التي غالباً ما تصاحب موقف الجهل. قد تكون نتيجة حالتك غير مؤكدة ، لكنك لم تعد قلقًا بشأنها.

من خلال تقديم إمكانية نقل المسؤولية إلى عقلك ، فأنت تستخدم تأثير الدواء الوهمي الرائع -عدم قدرة الدماغ على التمييز بين الخيال والواقع. كما سنرى في فصول لاحقة ، فإن تأثير الدواء الوهمي يعمل حتى عندما نعلم أننا نخدع أنفسنا ، ربما بفضل هذا التأخير المعرفي الطبيعي في الكفر.

استخدم أحد زبائني هذه التقنية قبل أن يخطو على خشبة المسرح لتقديم عرض تقديمي رئيسي. كان من المحتمل أن يكون نقطة تحول في حياته المهنية ، وكان يشعر بالتوتر لمدة أسبوع. في الساعة التي سبقت لحظته الكبيرة ، زاد قلقه وبدأت معدته تتقلب. عندما التفت إليه الرئيس التنفيذي وقال ، "حسنًا ، باتريك ، أنت التالي" ، شعر بمستوى توتره يرتفع. كان يشعر بالتوتر في كتفيه ، في وجهه ، في عينيه.

كان يعرف كيف يمكن أن تكون لغة الجسد المجهدة مضرة في عرضه التقديمي. لذلك خرج من الغرفة ، ووجد ركنًا هادئًا ، وأغمض عينيه ، ولمدة ثلاث دقائق فقط تخيل نقل المسؤولية عن كل من أدائه وكيفية تلقي العرض التقديمي على أكتافه.

كيان خير. أخبرني أنه شعر بارتياح فوري يكتسح جسده من رأسه إلى أخمص قدميه. وكان عرضه انتصارا كبيرا.

أنا شخصياً اخترت أن أؤمن بعالم خير ، لديه خطة رئيسية كبيرة لي (ولكل شيء آخر). لقد وجدت هذا الاعتقاد يناسبني بشكل أفضل ؛ إنها تساعدني على رؤية أي شيء يحدث كجزء من هذه الخطة.

عندما أدرك أن مستوى قلقي آخذ في الارتفاع ، غالبًا ما أقوم بتصور سريع لنقل المسؤولية. إنه لأمر مدهش أن تشعر بالإحساس الفوري بالراحة والدفء والهدوء والصفاء يرتفع. أشعر أن جسدي كله يرتاح ، ويبدو الأمر كما لو أن كوني كله بدأ يتوهج.

عدم الرضا الناجم عن المقارنة

تخيل أنها ليلة الجمعة ، وأنت في حفل عشاء كبير مع أشخاص يجلسون على طاولات متعددة. المحادثة على طاولتك مملة نوعًا ما ، على النقيض تمامًا من الحفلة الأخيرة التي حضرتها ، والتي كانت ممتعة جدًا. لجعل الأمور أسوأ ، تنفجر الطاولة بجوارك بالضحك. ألن يكون من الطبيعي أن أفكر ، أتمنى أن أكون على تلك الطاولة الأخرى. إنهم يمضون وقتًا أفضل بكثير ... ؟

البشر بطبيعتهم مدفوعون للمقارنة. كلما كانت لدينا تجربة ، نميل إلى مقارنتها بتجاربنا السابقة ، أو بتجارب الآخرين ، أو بصورتنا المثالية لما يجب أن تكون عليه التجربة. يصبح هذا الاتجاه أكثر حدة عندما نقدم أمامنا العديد من الخيارات ونرغب في اتخاذ أفضل خيار ممكن ، سعياً وراء تحسين النتيجة.

كل مرحلة من هذه الدورة تضعف جاذبيتنا. إن فعل المقارنة والتقييم ذاته يعيق قدرتنا على أن نكون حاضرين بشكل كامل. محاولة التحسين يضعف وجودنا ويخلق القلق بسبب الضغط لإيجاد أفضل خيار ممكن. ويمكن للتقييم السلبي أن يضعنا بسهولة في حالة ذهنية سلبية ، مثل عدم الرضا أو الحسد أو الاستياء.

لأن هذا الميل إلى المقارنة متأصل بعمق في أدمغتنا ، فإن محاولة محاربته قد تتطلب الكثير من الجهد. بدلاً من ذلك ، لاحظ عند إجراء مقارنات واستخدم تقنية نقل المسؤولية للتخفيف من أي إزعاج داخلي قد يكون سببه.

النقد الذاتي

تخيل أنك في طريقك إلى مقابلة عمل مهمة. مع اقتراب ساعة المقابلة ، يهاجمك صوتك الداخلي الناقد بالشك الذاتي ، ويثير ذكريات الإخفاقات الماضية ، والإذلال الماضي ، وأوجه القصور. يزداد القلق ، وإذا كنت لا تعرف كيفية التعامل بمهارة مع الآثار الجسدية لهجوم الناقد الداخلي ، فسوف يتأثر أداؤك. (لا تقلق ، ستحصل على جميع الأدوات التي تحتاجها للتعامل مع حلقات مثل هذه في الفصل الرابع.)

القليل من الأشياء تؤثر على أداء الناس أكثر مما تؤثر على شعورهم تجاه أنفسهم. سيخبرك الرياضيون أن الحالة العقلية السيئة ستؤثر على أدائهم بغض النظر عن مدى استعدادهم البدني.

يمكن أن يكون للسلبية النفسية عواقب جسدية حقيقية.
عندما يبدأ صوتنا الداخلي في انتقادنا ، وانتقاده ، قد نشعر وكأننا نتعرض للهجوم. نظرًا لأن دماغنا لا يميز بين الخيال والواقع ، فإن هذه الهجمات الداخلية تُدركها أذهاننا تمامًا مثل هجوم جسدي حقيقي ، ويمكن أن تولد رد فعل جسدي تلقائي يُعرف باسم الاستجابة للتهديد أو استجابة القتال أو الطيران .

آثار هذا التنشيط معروفة. مثلما يتفاعل الحمار الوحشي مع الضغط الناتج عن مطاردته من قبل الأسد ، فإن جسم الإنسان يطلق الأدرينالين والكورتيزول (هرمونات التوتر) من خلال عروقه ، ويوجه جميع موارده نحو الوظائف الحاسمة: ارتفاع معدل ضربات القلب والتنفس ، تفاعل العضلات ، حدة البصر ، وهكذا دواليك. لم يعد الجسد مهتماً بالعيش لمدة عشر سنوات أخرى ، بل بالبقاء على قيد الحياة لمدة عشر دقائق أخرى. إنه يغلق الوظائف غير العاجلة مثل إصلاح العضلات ، والهضم ، والجهاز المناعي ، وكذلك الوظائف "الزائدة عن الحاجة" مثل التفكير المعرفي. بعبارة أخرى ، نظرًا لأنه ليس أمرًا بالغ الأهمية للبقاء على قيد الحياة ، يتم إيقاف التفكير الذكي.

يوضح ديفيد روك ، مؤسس معهد NeuroLeadership ، أن "الاستجابة للتهديد تضعف التفكير التحليلي ، والبصيرة الإبداعية ، وحل المشكلات". هذا النوع من السلبية لا يؤثر فقط على أدائنا الفعلي ، بل يؤثر أيضًا على كيفية إدراك الآخرين لنا.

لنفترض أنك في محادثة. أنت تقول شيئًا ، وفكرت على الفور ، أوه ، كان هذا شيئًا غبيًا لتقوله. ماذا سيحدث لوجهك؟ قد تندهش من الفكر وقد يتوتر تعابيرك. كما ناقشنا ، نظرًا لأننا لا نستطيع التحكم في لغة جسدنا ، فإن أي سلبية في أذهاننا ستظهر في النهاية على وجوهنا.

بغض النظر عن مدى وجيزة هذا التعبير السلبي ، فإن الشخص الذي يواجهك سوف يكتشفه. وكل ما يعرفونه هو أنك كنت تنظر إليهم

والاستماع إليهم ، عبر وجهك تعبير سلبي. بطبيعة الحال ، سيفترضون أن التعبير كان رد فعل لهم -ما قالوه أو فعلوه ، أو ما فكرت به فيهم. هذه هي الطريقة التي تؤثر بها السلبية الداخلية على لغة جسدك ، وبالتالي على جاذبيتك ، بالإضافة إلى أدائك.

يعد النقد الذاتي أحد أكثر العقبات شيوعًا أمام الأداء الرائع في أي مجال. غالبًا ما يطلق عليه القاتل الصامت للأعمال ، لأن العديد من المديرين التنفيذيين يعانون منه ، لكن القليل منهم يجرؤ على التحدث عنه. لقد سمعت مجموعة متنوعة من الأشخاص ، من زملاء مبتدئين إلى كبار المديرين التنفيذيين ، يعترفون بشكل خاص أن الكثير من أيام عملهم كانت تستهلكها السلبية ، ونقادهم الداخليون يشيرون باستمرار إلى إخفاقاتهم ، أو يتوقعون نتائج مخيبة للآمال لمشاريعهم ومبادراتهم. في بعض الحالات ، شعروا (وأنا) بالدهشة لأنهم أنجزوا أي شيء على الإطلاق ، معتبرين أنه ، كما ذكر أحد المديرين التنفيذيين ، "أقضي ثمانين بالمائة من يومي في محاربة ناقد الداخلي".

عدم الثقة بالنفس

الشك الذاتي ، ببساطة ، هو عدم الثقة في قدرتنا على تحقيق شيء ما: نشك في قدرتنا على القيام بذلك أو قدرتنا على تعلم كيفية القيام بذلك. والأسوأ من ذلك ، هو الخوف من وجود شيء أساسي نفتقر إليه ، شيء ضروري ولكنه بعيد المنال ، وأننا لسنا جيدين بما فيه الكفاية.

في أحد مظاهر الشك الذاتي ، والمعروف باسم متلازمة المحتال ، يشعر الأشخاص الأكفاء أنهم لا يعرفون حقًا ما يفعلونه وينتظرون فقط من شخص ما لفضحهم على أنه محتال. منذ أن تم التعرف على متلازمة المحتال لأول مرة من قبل أساتذة جامعة ولاية جورجيا في عام ، 1978علمنا أن أكثر من 70بالمائة من السكان قد عانوا من هذا الشعور في وقت أو آخر. 8اليوم ، لدينا أخيرًا أدوات فعالة للتعامل معها (انظر الفصل .(4لكن بالفعل ، مجرد معرفة عالمية هذه المشاعر يمكن أن يساعدنا في تحييد تأثيرها وتقليل قوتها.

ومن المثير للاهتمام أن متلازمة المحتال هي الأسوأ بين أصحاب الأداء العالي.
عندما أتحدث عن ذلك في هارفارد ، ويل ، وستانفورد ، ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا ، سكت الغرفة لدرجة أنك تسمع قطرة دبوس. وأرى الطلاب يتنفسون الصعداء لأنهم يدركون أن هذا الشعور له اسم وأنهم ليسوا وحدهم في تجربته.

في كل عام ، يُسأل الفصل القادم في كلية ستانفورد للأعمال: "كم منكم هنا يشعر بأنه الخطأ الوحيد الذي ارتكبته لجنة القبول؟" في كل عام ، يرفع ثلثا طلاب الفصل أيديهم على الفور. عندما أذكر هذا في الخطب ، يعبر الناس عن الدهشة. كيف يمكن لطلاب جامعة ستانفورد ، الذين هم من أفضل وأذكى الطلاب في البلاد ، والذين نجحوا من خلال عملية قبول شاملة ولديهم سجل حافل بالإنجازات القوية وراءهم ، أن يشعروا أنهم بطريقة ما لا ينتمون؟

ومع ذلك ، فإن هذا الشعور سوف تسمعه يتردد في كل مرحلة من مراحل النجاح.
مايكل أوسلان ، منتج كل فيلم باتمان حديث ، لا يزال يشعر بهذا الشعور من حين لآخر عندما يكون في الاستوديو. قال لي: "ما زلت أشعر بهذه الخلفية بأن أحد حراس الأمن قد يأتي ويطردني".

بالنسبة للبعض ، كان ذلك نتيجة طبيعية مباشرة للتقدم الوظيفي -فمع وجود مسؤولية أكبر تأتي شك داخلي أكبر حيث أن تكلفة الفشل تزداد أعلى فأكثر. أخبرني بوب لوري ، الشريك الإداري لمجموعة مونيتور جروب ، أنه يعرف أيضًا كيف يكون هذا الشعور. "خلال السنوات الست أو السبع الأولى من مسيرتي المهنية ، كنت الطفل المدلل لمتلازمة المحتال. كنت مقتنعا أنه إذا دخلت غرفة مع كبار المديرين التنفيذيين ، فسوف يكتشفون على الفور أنني كنت محتالًا ."

لقد رأينا آثار القلق وعدم الرضا وانتقاد الذات والشك الذاتي. من أين تأتي كل هذه السلبية؟ المشاعر الصعبة التي نمر بها هي نتيجة ثانوية طبيعية لإحدى آليات البقاء الأكثر فائدة لدينا. توجد السلبية لتحفيزك على العمل ، إما لحل المشكلة أو للخروج من الموقف. تم تصميم المشاعر مثل الخوف أو القلق لدفعك إلى القيام بشيء ما. إنهم غير مرتاحين لأنهم "مصممون" ليكونوا غير مرتاحين.

هناك أوقات يكون فيها الشعور بعدم الراحة من الخوف الكامل مناسبًا للغاية. إذا كنا في خطر جسدي يهدد حياتنا ، فإننا بالتأكيد نقدر أن تركز أجسامنا جميع مواردها على ضمان بقائنا على المدى القصير. ومع ذلك ، في عالم اليوم ، هناك مواقف قليلة تستحق استجابة كاملة للقتال أو الهروب. في هذه الحالات ، تعمل ردود أفعالنا الغريزية ضدنا بالفعل.

هل سبق لك أن أصبت بالشلل في منتصف الامتحان أو مررت بتجربة رعب المسرح؟ مثل الغزلان في المصابيح الأمامية ، تتجمد ، تسارع ضربات قلبك ، تتعرق راحة يدك. أنت تحاول بشدة أن تتذكر ماذا

كنت تخطط لقول أو فعل ، لكن عقلك فارغ. وظائفك المعرفية العليا قد توقفت.

في بعض الأحيان ، تحت تأثير الإجهاد ، يعتقد العقل أننا في حالة قتال أو هروب ، ويعلن حالة الطوارئ ، ويغلق ما يعتبره وظائف غير ضرورية. لسوء الحظ ، هذا يعني أن الجسم يقلل من قدراتنا المعرفية فقط عندما نكون في أمس الحاجة إليها. على الرغم من أنه قد يكون من الصعب تذكر ذلك في خضم نوبة القلق ، كن مطمئنًا أن رد الفعل هذا هو رد فعل طبيعي تمامًا وطبيعي كان مخصصًا لرفاهيتك.

بالطبع ، قد تكون درجة معينة من الشك الذاتي مفيدة في تحفيزنا على العمل. على سبيل المثال ، يمكن أن تكون متلازمة المحتال أداة تحفيز عظيمة تجعلنا نعمل بجد أكثر من أي شخص آخر. لكن بأي ثمن؟ بالنظر إلى أن هذا النوع من السلبية الداخلية يضعف لغة جسدنا ، وبالتالي تفاعلاتنا ، ناهيك عن قدرتنا على الاستمتاع بالحياة بالفعل ، قد لا يكون من الأفضل تعلم كيفية التعامل مع متلازمة المحتال وأن تكون الدافع بدلاً من ذلك هو الثقة في قدراتنا و فرحة الإنجاز؟

إن معرفة كيفية التعامل مع متلازمة المحتال والناقد الداخلي أمر ضروري لإطلاق العنان لإمكانات الكاريزما لديك. من خلال الممارسة ، باستخدام تقنيات مثل تلك التي ستتعلمها في الفصل التالي ، يمكنك تحقيق بعض المسافة من السلبية الداخلية ، وحتى الوصول إلى مكان يثير فيه صوت الناقد الداخلي ابتسامة أو ضحكة مكتومة. أعدك.

لقد اكتسبت حتى الآن رؤى أساسية حول السلبية الداخلية ، وكيفية التعرف عليها ، وكيف تعمل في عقلك وجسمك. في الفصل التالي ، ستكتسب الأدوات اللازمة لوضع هذه الأفكار موضع التنفيذ.

الماخذ الرئيسية

- أي إزعاج داخلي -سواء جسديًا أو عقليًا -يمكن أن يضعف شعورك ، وطريقة أدائك ، وكيف ينظر إليك الآخرون.
- ينتج التوتر الجسدي الناجم عن شيء بسيط مثل الشمس في عينيك نفس التغييرات في لغة الجسد مثل الشعور بعدم الراحة الأكثر خطورة ، مثل القلق أو التهيج.
- الوقاية هي الأمثل: خطط مسبقًا لضمان الراحة في الملابس والموقع والتوقيت.
- اهدف إلى البقاء على دراية بأي إحساس جسدي بعدم الراحة. إذا ظهر انزعاج جسدي أثناء التفاعل ، فعليك التصرف على الفور

تخفيفها أو شرحها.

- استخدم تقنيات مثل نقل المسؤولية لتقليل مشاعر القلق وعدم اليقين وعدم الرضا التي تلعب دورًا في لغة جسدك وتثبط جاذبيتك.

- افهم أن السلبية العقلية مثل القلق أو عدم الرضا أو النقد الذاتي أو الشك الذاتي أمر طبيعي وشيء يختبره الجميع.

4

التغلب على العقبات

لقد اكتسبت بالفعل رؤى مهمة حول الطريقة التي يمكن أن يؤدي بها الانزعاج الجسدي والعقلي إلى إعاقة إمكاناتك الكاريزمية الشخصية. في هذا الفصل ، ستحصل على الأدوات اللازمة لوضع هذه الأفكار موضع التنفيذ ، والتغلب على العقبات ، والتعامل بنجاح مع أي إزعاج داخلي تقريبًا. بغض النظر عن المشاعر الصعبة التي تنشأ -الشك الذاتي ، نفاد الصبر ، الانزعاج ، الانزعاج -ستتمكن من التعامل معها بثقة.

إن التعامل بمهارة مع أي تجربة صعبة هي عملية من ثلاث خطوات: إزالة وصمة العار عن الانزعاج ، وتحييد السلبية ، وإعادة كتابة الواقع. هيا بنا نبدأ.

الخطوة الأولى: التخلص من الشعور بعدم الراحة

يعني تشويه سمعة التجربة تقليل قوتها ببساطة من خلال فهم أنها طبيعية وشائعة ولا شيء يدعو للقلق أو الخجل منه. الشعور بعدم الراحة والسلبية الداخلية هو جزء طبيعي من الحياة. الجميع يختبرها.

نشعر جميعًا بمجموعة كاملة من المشاعر ، بغض النظر عن مدى روعتنا.
حتى ثيش نهات هانه ، راهب ، ممارس للبوذية طوال حياته ، ورمز السلام المستنير في العالم ، غضب مرة واحدة من شخص ما ، أراد أن يقف ويضربه.

ومع ذلك ، بطريقة ما ، في ثقافتنا ، اعتدنا على النظر إلى أي إزعاج جسدي أو عقلي على أنه علامة على شيء ما ينحرف ، وربما حتى علامة على وجود خطأ ما في داخلنا. حتى أثناء أحداث الحياة المقلقة -تغيير كبير في الوظيفة ، أو طلاق ، أو وفاة أحد الأحباء -عندما نقبل قدرًا معينًا من الحزن أو الانزعاج ، غالبًا ما نضع حدًا زمنيًا لقبول مشاعرنا ، وبعد هذه النقطة نعتقد أن الاستمرار في الشعور بهذه الطريقة سيكون غير مناسب.

هذه العقلية هي أحد الأسباب الرئيسية التي تجعل من الصعب التعامل مع الأفكار السلبية والعواطف والتجارب الداخلية: نشعر بأنها "لا ينبغي" أن تحدث. لذلك لا نشعر بالسوء فحسب ، بل نشعر أيضًا بالسوء حيال الشعور بالسوء.

لإزالة الوصمة ، ذكر نفسك أن هذا الانزعاج الداخلي ، مهما كان ، هو جزء طبيعي من التجربة الإنسانية ونتاج ثانوي لإحدى آليات بقاء دماغنا. من المفيد التفكير في الآخرين الذين جربوا ما تمر به ، خاصة إذا كنت تستطيع التفكير في شخص مثلك ، ولكن ربما مجرد خطوة أو خطوتين للأمام -شخص ترتبط به وتحترمه.

إذا فقدت للتو عميلاً رئيسياً ، على سبيل المثال ، فكر في شخص ما تعرفه -مرشد تحظى بتقدير كبير له ، أو زميل تحترمه -عانى من نكسة مماثلة. تخيلهم يمرون بهذه التجربة. بالطبع ، سماعهم يخبرونك بقصتهم عن الويل شخصيًا سيكون أمرًا مثاليًا ، ولكن حتى مجرد تخيلهم وهم يمرون بهذه التجربة ويخبروك عنها يمكن أن يكون مفيدًا للغاية. (تذكر أن عقلك لن يعرف الفرق.)

هناك طريقة أخرى للتخلص من الشعور بعدم الراحة وهي تذكير نفسك بأنك لست وحدك في هذه التجربة. مع وجود حوالي 7مليارات شخص على هذا الكوكب ، يمكنني أن أضمن لك تمامًا أنه ليس شخصًا واحدًا فقط بل العشرات من الأشخاص يمرون بنفس الشيء في هذه اللحظة بالذات. بدلاً من رؤيته على أنه عاطفة كبيرة يشعر بها شخص واحد ، انظر إلى مجتمع من الناس يكافحون معه -عبء صعب يتقاسمه الكثيرون. بدلاً من أن تكون ملكك وحدك لتحمله ، انظر إلى القضية على أنها الاكتئاب والعار والحزن الذي يشعر به عدد كبير من الناس في الوقت الحالي.

أخبرني أحد عملائي أن ربط نفسه بالآخرين بهذه الطريقة مفيد ويعطيه نفس التأثير المهدئ لنقل المسؤولية.

إنه يحب أن ينظر حوله أينما كان ويتخيل فقاعات فكرية تتدفق من رؤوس الناس أثناء ذهابهم في يومهم. وهو يقول ، "إنه لمن دواعي الراحة أن تدرك أنه ليس من الخطأ أن أفكر أو أشعر بأي شيء أفكر فيه أو أشعر به. هذا طبيعي ."

في كل من تجربتي الشخصية وفي تدريب العملاء ، وجدت أن مجرد تكييف هذه العقلية الجديدة وتعلم كيفية تخفيف القلق أو الخجل يمكن أن يجعل الاضطراب الداخلي أسهل بكثير.

كما ترى ، العار هو القاتل الحقيقي. من بين جميع المشاعر التي يمكن أن يشعر بها البشر ، فهي واحدة من أكثر المشاعر سمية للصحة والسعادة. يعرِّفه الباحث في موضوع العار ، برينه براون ، بأنه "الخوف من أن يكون المرء غير محبوب: العار كذلك

الشعور المؤلم بشدة أو تجربة الاعتقاد بأننا معيبون وبالتالي لا نستحق الحب والانتماء ."

يصيبنا العار بقوة لأنه ينقل رسالة حول قبولنا الأساسي كبشر. ومن الناحية الأساسية للبقاء ، إذا رفضتك القبيلة ، تموت. إنها حالة حياة أو موت. يوازن الدماغ بين الاحتياجات الاجتماعية والبقاء ؛ الشعور بالجوع والنبذ ينشط استجابات عصبية مماثلة 1.في مكان ما في الجزء الخلفي من أذهاننا هو الخوف من أن نكون مرفوضين للغاية -بحيث يتم استبعادنا من قبل أولئك الذين يهمهم بقاءنا.

–

نظرًا لأنه يتم تشغيله بسهولة وسرعة تصعيده ، يمكن أن يتضخم العار بسرعة ويظهر بطرق لا تفيدنا. لقد سمعت عملاء يعبرون عن مستوى من الخجل لأنهم تناولوا قطعة حلوى كان من الممكن أن تكون أكثر ملاءمة للقتل من الدرجة الثالثة.

يعتقد ، Chade-Meng Tanزميل Jolly Goodفي * Googleوممارس مخلص للتأمل الذهني ، أن الميل إلى الشعور بالسوء حيال الشعور بالسوء ينطبق بشكل خاص على الأشخاص الطيبين. نبدأ في التفكير ، إذا كنت شخصًا جيدًا ، فلماذا أشعر بهذا الخجل؟ بالتأكيد إذا كنت جيدًا حقًا ، فلن أشعر بهذه الطريقة.

إن معرفة كيفية إزالة وصمة العار من المشاعر والتجارب الصعبة أمر بالغ الأهمية للكاريزما. في كثير من الأحيان ، ليس ما نشعر به هو الأكثر إيلامًا -إنه خجلنا من الشعور بهذه الطريقة هو الذي يسبب الضرر حقًا. بمجرد أن نرى هذا الشعور طبيعيًا وحتى أنه شيء متوقع ، يصبح من السهل تحمله. كما هو الحال مع أي إزعاج أو شعور صعب ، من المفيد أن تتذكر أن العار جزء قياسي من التجربة الإنسانية ، وأن الجميع يشعر به من وقت لآخر.

وضعه موضع التنفيذ: تشويه صورة الانزعاج

في المرة القادمة التي يزعجك فيها شعور غير مريح ، جرب هذا الدليل التفصيلي لإزالة الوصمة:

.1تذكر أن المشاعر غير المريحة أمر طبيعي وطبيعي وببساطة من إرث غرائز البقاء لدينا. كلنا نختبرهم من وقت لآخر.

2. Dedramatize: هذا جزء شائع من التجربة الإنسانية التي تحدث كل يوم.

3. فكر في الآخرين الذين مروا بهذا من قبل ، وخاصة الأشخاص كنت معجب.

4. انظر إليها على أنها عبء واحد يتقاسمه الكثيرون. أنت جزء من مجتمع من البشر يختبرون هذا الشعور في هذه اللحظة بالذات.

ما تعلمته للتو هو كيفية إزالة وصمة العار عن الانزعاج الداخلي ، مما يزيد من مرونتك تجاه السلبية التي تضعف الكاريزما. بمجرد اكتساب هذه الأدوات ، تكون قد رفعت مستوى الكاريزما لديك. هذه أدوات مهمة ستستخدمها بشكل متكرر في بقية الكتاب.

الخطوة الثانية: تحييد السلبية

بمجرد إزالة وصمة التجربة ، فإن الخطوة التالية في التعامل مع السلبية الداخلية هي تحييد الأفكار السلبية. أفضل طريقة للقيام بذلك هي إدراك أن أفكارك ليست بالضرورة دقيقة على الإطلاق.

هل تتذكر تجربة توم وبول في المطعم بسبب البدلة السوداء المثيرة للحكة؟ حتى عندما يبدو واضحًا أن شخصًا ما يتفاعل معنا بشكل سلبي ، فإن ما نراه في وجهه قد لا يكون له علاقة بنا. ما الذي يحدث ولا يمكننا رؤيته؟ هل هم جائعون أم مرضى أم متعبون؟

ربما يكون لديهم نوع من عدم الراحة العقلية أو الجسدية التي يكافحون من أجل إدارتها.

في المرة التالية التي تعتقد فيها أنك ترى برودة أو تحفظًا في وجه شخص ما أثناء حديثه معك ، حاول أن تتذكر أنه قد يكون ببساطة علامات واضحة على عدم ارتياحه الداخلي. قد تكون تلتقط الهزات السطحية لعاصفة داخلية ، وهناك فرصة جيدة أنه لا علاقة لها بما يشعرون به تجاهك أو بما قلته للتو.

هذا التذكير يساعدني بشكل منتظم. عندما أشارك في محادثة وألقي بنبرة من الانزعاج أو نفاد الصبر في صوت شخص ما ، أو عندما أرى تعبيرًا سلبيًا عابرًا يعبر وجهه ، أحيانًا ما زلت أشعر بالفزع الغريزي. من الصعب ألا نفترض أن ما رأيته للتو هو رد فعل لما قلته للتو. لكن الحق في الكعب

من رد الفعل الغريزي هذا يأتي الاعتراف بأن كل ما رأيته قد يكون علامة على شعورهم تجاه أنفسهم ، أو بدلة صوفية مثيرة للحكة ، أو أي شيء آخر تمامًا.

أحد الأسباب الرئيسية لتأثرنا بأفكارنا السلبية هو أننا نعتقد أن عقولنا لديها فهم دقيق للواقع ، وأن استنتاجاتها صحيحة بشكل عام. هذه ، مع ذلك ، مغالطة. يمكن أن تكون نظرة أذهاننا للواقع مشوهة تمامًا ، وغالبًا ما تكون كذلك.

في إحدى الدراسات المعروفة ، طلب باحثو جامعة هارفارد من المشاركين مشاهدة مقطع فيديو قصير تقوم فيه مجموعتان من الأشخاص بتمرير كرة سلة. طُلب منهم إحصاء عدد التمريرات التي قام بها أحد الفريقين. في منتصف الفيديو ، دخلت امرأة إلى الملعب مرتدية بدلة غوريلا كاملة.

بعد مشاهدة الفيديو ، سُئل المشاركون عما إذا كانوا قد رأوا أي شيء خارج عن المألوف يحدث. في معظم المجموعات ، غاب أكثر من النصف عن الغوريلا على الرغم من أنها لوحت بذراعيها للكاميرا 2هل تعتقد أنك ستفعل بشكل أفضل؟ يمكنك تجربة ذلك بنفسك: الآن ، انظر حول الغرفة ولاحظ كل شيء باللون الأزرق.

الآن ابق عينيك على هذه الصفحة. دون رفع عينيك ، فكر
من كل شيء في الغرفة باللون الأحمر.
حقًا. تحمل معي. جربها بأفضل ما لديك.
الآن انظر حولك. هل ترى الكثير من اللون الأحمر فجأة؟
لماذا حدث هذا؟ لدينا قدرة محدودة على الانتباه الواعي ، مما يحد من مدى معرفتنا به في أي وقت معين. من بين ملايين المدخلات المرئية التي تأخذها أعيننا في كل لحظة ، فإننا ندرك بوعي القليل جدًا. سيكون الإدراك الواعي لكل شيء من حولنا ساحقًا.

للتعامل مع هذا ، يقوم دماغنا بتصفية المعلومات ذات الصلة -إما ما يعتبره مهمًا أو ما طلبناه بوعي من الانتباه إليه. من خلال هذه العملية ، لا يزودنا عقلنا بتمثيل كامل ودقيق للواقع. نظرًا لأنه يجب أن يتم تصفيته ، فإنه يعطينا رؤية غير كاملة ، ويقدم فقط بعض العناصر ويحجب جميع العناصر الأخرى.

في معظم الأوقات ، العناصر التي نفتقدها غير مهمة ، والصورة التي نحصل عليها قريبة إلى حد ما من الواقع.
لكن في بعض الأحيان ، يقدم لنا أذهاننا نظرة مشوهة بشكل خطير للواقع. وغالبًا ما يكون التشويه سلبيًا لأن العناصر التي يراها دماغنا الذي يركز على الخطر

المهم هي عادة الأكثر سلبية. يُطلق على هذا الاتجاه اسم التحيز السلبي ، وإليك كيف يمكن أن يحدث في الممارسة العملية: ماري هي مصممة جرافيك شابة تقود مشروعًا لأول مرة لأحد أكبر عملاء شركتها. بعد أسابيع قليلة من بدء المشروع ، تتلقى مكالمة من jim ، نظيرها داخل العميل. قال لها جيم: "اسمع ، أنت تعلم أنني من أكبر المعجبين بك. لقد كنت مهتمة بك وبعملك الرائع للجميع على مرمى السمع. لكن بطريقة ما ، رئيسي لا يفهم ذلك. أعتقد أنه لم يكن منبهرًا عندما التقيا يا رفاق لأول مرة ، ولم تتح له الفرصة لتغيير رأيه ."يمضي جيم ليشرح أنه يود أن تكون ماري مسؤولة عن جميع أعمال التصميم الخاصة بشركته ، وأنه يعتقد أن عملها جيد جدًا ، وهو متأكد من أن رئيسه سوف يبهر عندما يراه مرة أخرى. لذلك ، يود منها أن تعرض عملها في اجتماع إدارة الشركة القادم.

هناك العديد من العناصر الإيجابية التي يمكن أن يركز عليها عقل ماري. يقول موكلها إنه معجب كبير بعملها ، وعملها "رائع" ، ويريدها أن تتولى جميع مشاريع شركته. يمكن لعقل ماري أن يقضي الساعات القليلة القادمة في الاستمتاع بمدح موكلها ، ولكن هذا ليس هو الطريقة التي تعمل بها معظم العقول.

على الرغم من ارتفاع النسبة الإيجابية إلى السلبية ، ما الذي يركز عليه عقل ماري؟ العنصر السلبي الوحيد: حقيقة أن رئيس جيم لم يكن معجبًا بها عندما التقيا لأول مرة. إذا علقت ماري في التركيز على الشيء السلبي في سيناريو إيجابي للغاية ، يمكنك أن تتخيل كيف يمكن أن يكون هذا مؤسفًا بالنسبة لمستوى ثقتها ، وبالتالي مستوى جاذبيتها ، عندما يأتي يوم العرض.

عندما يدور عقلك في سيناريوهات سلبية ، ذكر نفسك أنك قد لا تحصل على تصور دقيق للواقع. قد يتبع عقلك تحيزه السلبي ، أو يلعب بعض العناصر أكثر من غيرها ، أو يتجاهل بعض الإيجابيات تمامًا.

تمامًا مثل الوهم البصري الذي يخدع عينيك لرؤية أشياء غير حقيقية ، يمكن لعقلك أن يختبر أوهامًا فكرية تجعلك تشعر بالتأكد من صحة فكرة غير دقيقة.

يقترح العالم المعرفي ستيفن هايز أننا نرى الأفكار السلبية على أنها رسومات على الجدران. إذا كنت تمشي في الشارع ورأيت رسومات على الجدران ، فقد تجدها مشهداً قبيحاً ، لكن مجرد رؤيتك لمشهد قبيح لا يعني أنك شخص قبيح.

تخيل أنك تمشي على طول مسارات عقلك. فجأة ، لاحظت فكرة غير سارة. انظر إليها على أنها كتابات على الحائط. هذا كل ما في الأمر ، الكتابة على الجدران -ليس حكمًا على نوع الشخص الذي أنت عليه.

يمكنك أيضًا رؤية الأفكار على أنها ومضات من الكهرباء تتصاعد على سطح عقلك. في الواقع ، ليس للأفكار أي مضمون ملموس: إنها مجرد نبضات كهربائية صغيرة يتم إرسالها من جزء من دماغك إلى جزء آخر.

كان فهمي أن أفكاري ليست صحيحة بالضرورة بمثابة الوحي بالنسبة لي. استغرق الأمر الكثير من الممارسة ، ولكن في هذه الأيام ، غالبًا ما يحدث تحييد الأفكار السلبية غير المفيدة بسرعة كبيرة لدرجة أنني أعتبرها أمرًا مفروغًا منه.
لقد أصبح رد فعل تلقائي غالبًا ما يبدأ بمجرد أن ألاحظ فكرة غير مفيدة يمكن أن تخلق سلبية داخلية.

يحب بعض عملائي أن يسألوا أنفسهم ، "ما أسوأ شيء يمكن أن يحدث؟" كما قال تشرشل ، نادرًا ما يكون الفشل قاتلاً ، ومجرد إدراك أنه حتى أسوأ سيناريو يمكن النجاة منه يمكن أن يعزز ثقتك بنفسك.

على الرغم من أن هذا قد يأتي بنتائج عكسية بالنسبة لبعض الأشخاص -فإن تخيل السيناريو الأسوأ يزيد من قلقهم -إلا أنه يستحق المحاولة لمعرفة ما إذا كان يعمل من أجلك.

وضعها موضع التنفيذ:
تحييد السلبية

استخدم الأساليب أدناه في أي وقت تريد فيه تقليل آثار الأفكار السلبية المستمرة. أثناء تجربة كل أسلوب ، انتبه إلى الأساليب الأفضل بالنسبة لك واستمر في ممارستها حتى تصبح غريزية. قد تكتشف أيضًا بعضًا من أعمالك التي تعمل أيضًا.

- لا تفترض أن أفكارك دقيقة. فقط لأن عقلك يأتي بشيء لا يعني بالضرورة أن له أي صلاحية.

افترض أنك تفتقد الكثير من العناصر ، يمكن أن يكون الكثير منها إيجابيًا.

- انظر إلى أفكارك على أنها رسومات على الحائط أو نبضات كهربائية صغيرة تومض حول عقلك.

- حدد تصنيفًا لتجربتك السلبية: النقد الذاتي ، والغضب ، والقلق ، وما إلى ذلك. مجرد تسمية ما تفكر فيه وتشعر به يمكن أن يساعدك على تحييدها.

إضفاء الطابع الشخصي على التجربة. بدلاً من قول "أشعر بالخجل" ، جرب "هناك شعور بالخجل". تخيل أنك عالم تراقب ظاهرة: "كم هو مثير للاهتمام ، هناك أفكار انتقاد ذاتي تنشأ."

تخيل أنك ترى نفسك من بعيد. عند التصغير حتى الآن ، يمكنك رؤية كوكب الأرض معلقًا في الفضاء. ثم قم بالتكبير لترى قارتك ، ثم بلدك ، ومدينتك ، وأخيراً الغرفة التي تتواجد فيها. شاهد نفسك الصغير ، النبضات الكهربائية تتنقل عبر عقلك. واحد صغير لديه تجربة معينة في هذه اللحظة بالذات.

تخيل أن أحاديثك العقلية تأتي من الراديو ؛ معرفة ما إذا كان يمكنك خفض مستوى الصوت ، أو حتى مجرد وضع الراديو على الجانب والسماح له بالثرثرة بعيدًا.

ضع في اعتبارك أسوأ نتيجة لموقفك. أدرك أنه مهما كان الأمر ، فسوف تنجو.

فكر في جميع المرات السابقة التي شعرت فيها تمامًا -أنك لن تنجح -ومع ذلك من الواضح أنك فعلت ذلك.

نتعلم هنا تحييد الأفكار غير المفيدة. نريد تجنب الوقوع في فخ الجدال معهم أو محاولة قمعهم. هذا من شأنه أن يزيد الأمور سوءًا. ضع في اعتبارك هذا: إذا طلبت منك ألا تفكر في فيل أبيض -لا تتخيل فيل أبيض على الإطلاق ، من فضلك! -ما هو أول شيء يقدمه دماغك؟ يمين. يؤدي قول "ممنوع الأفيال البيضاء" إلى خروج قوات من الفيلة البيضاء في عقلك.

درس ستيفن هايز وزملاؤه ميلنا إلى التفكير في الممنوع من خلال مطالبة المشاركين في الدراسات البحثية الخاضعة للرقابة بقضاء بضع دقائق فقط دون التفكير في سيارة جيب صفراء. بالنسبة لكثير من الناس ، نشأ الفكر المحظور على الفور ، وبتواتر متزايد. بالنسبة للآخرين ، حتى لو تمكنوا من قمع الفكر لفترة قصيرة من الزمن ، فقد انهاروا في مرحلة ما وارتفعت أفكار الجيب الصفراء بشكل كبير.

أبلغ المشاركون عن التفكير في سيارات الجيب الصفراء مع بعض التردد لأيام وأحيانًا أسابيع بعد ذلك.

نظرًا لأن محاولة قمع فكرة النقد الذاتي تجعله أكثر مركزية في تفكيرك ، فمن الأفضل بكثير أن تهدف ببساطة إلى تحييده.

هو -هي.

لقد اتخذت أول خطوتين في التعامل مع السلبية الداخلية: التخلص من الشعور بعدم الراحة وتحييد السلبية. ستساعدك الخطوة الثالثة والأخيرة ليس فقط على تقليل السلبية الداخلية ولكن أيضًا استبدالها بواقع داخلي مختلف.

الخطوة الثالثة: إعادة كتابة الواقع

إنها الثامنة صباحًا من صباح يوم الاثنين وأنت تقود على الطريق السريع ، في طريقك إلى اجتماع مهم. ستقدم عرضًا تقديميًا مدته ثلاثون دقيقة يمكن أن يغير مسار حياتك المهنية. أنت مركز وهادئ. فجأة ، تقطع سيارة سوداء كبيرة أمامك ، تنحرف في مسارك.

مع دقات قلبك وإمساك يديك بعجلة القيادة ، تضغط على الفرامل. لم يقتصر الأمر على قطع هذه السيارة أمامك دون إرسال إشارة ، بل إنها الآن تتسارع وتتباطأ بشكل متقطع ، مما يتسبب في جعلك تقترب من نهايتها الخلفية. ثم ينحرف عن مسارك مرة أخرى ، مما يجعل السيارة إلى يمينك تصرخ بإطاراتها. يا له من سائق غبي ، متهور!

الغضب يندفع في عروقك.
ماذا حدث لجسمك خلال هذا الحادث؟ أدت استجابة القتال أو الهروب إلى تسريع ضربات القلب ، وشد عضلاتك ، وإغراق هرمونات التوتر نظامك. أنت الآن مليء بالتوتر والغضب.

أنت تعلم أنك بحاجة إلى العودة إلى حالة ذهنية وجسدية جذابة في الوقت المناسب لعرضك التقديمي ، لكن لديك بضع دقائق فقط ، ولا يمكنك إخراج هذا السائق الغبي من عقلك.

بمجرد إثارة استجابة القتال أو الطيران ، من الصعب أن تهدأ.
الغضب هو عاطفة يصعب إخراجها من نظامك -وهذا هو السبب في أن مواجهة حركة المرور غير السارة في الصباح يمكن أن تبقى في ذهنك لساعات وأحيانًا طوال اليوم.

إذا كنت تهدف ببساطة إلى قمع الغضب ، فستدفع ثمناً باهظاً.
عندما يتم حث الناس على الدخول في حالة عاطفية سلبية ثم يُطلب منهم قمع المشاعر السلبية ، غالبًا ما تظل تجربتهم السلبية الداخلية دون تغيير ويحافظون على استجابات الإجهاد المرتفعة في دماغهم ونظام القلب والأوعية الدموية. كانت في الواقع أمًا مذهولة كان طفلها يختنق في المقعد الخلفي ، و

كانت تحاول يائسة التوقف في حارة الانهيار بينما كانت تحاول العودة لإنقاذ حياة طفلها؟

هل سيقلل ذلك على الفور من غضبك؟
بالنسبة لمعظم الناس ، سيكون كذلك.
إن اتخاذ قرار بتغيير معتقداتك بشأن ما حدث (يسمى تقنيًا إعادة التقييم المعرفي) يقلل بشكل فعال من مستويات التوتر في الدماغ. ظهر هذا من خلال البحث الذي تم إجراؤه في ستانفورد باستخدام أجهزة التصوير بالرنين المغناطيسي الوظيفية. خلص الباحثون إلى أن اتخاذ قرار بتغيير المعتقدات كان حلاً أكثر فعالية وصحة من محاولة قمع أو تجاهل المشاعر.

في معظم الحالات ، لا نعرف على وجه اليقين ما الذي يحفز تصرفات الشخص ، لذلك قد نختار أيضًا التفسير الأكثر فائدة لنا وننشئ نسخة من الأحداث التي تدخلنا في الحالة العقلية المحددة التي نحتاجها للكاريزما.

على الرغم من أن هذا الاقتراح قد يبدو غريبًا في البداية ، فإن اختيار إعادة كتابة تصورك للواقع هو في الواقع الشيء العقلاني والذكي الذي يجب عليك فعله. يمكن أن يساعدك على العودة إلى الحالة العقلية الصحيحة لتنبعث من لغة الجسد الكاريزمية ويمكن أن تحسن أدائك أيضًا.

لقد تعلمت لأول مرة عن أسلوب إعادة كتابة الواقع خلال دورة في كلية إدارة الأعمال **وقد خدمني ذلك ببراعة في السنوات التي تلت ذلك. أفكر دائمًا في إحدى الليالي في بوغوتا ، عندما حصلت على تجربة مباشرة حول مدى قوة هذه التقنية.

كانت الساعة الرابعة صباحًا ولم أستطع النوم. كان ذهني مليئًا بالتخوف. في غضون ساعات قليلة ، سأخاطب ثلاثمائة من كبار المديرين التنفيذيين لشركة كبيرة متعددة الجنسيات. توقع الرئيس التنفيذي ، الذي طلب مني مخاطبة إدارته العليا ، أن يخرج موظفوه من جلستي مع تغيير في العقلية ومجموعة أدوات عملية. كان لدي تسعون دقيقة لأجعلهم أكثر ثقة وتأثيرًا وإقناعًا وإلهامًا.

وكل هذا بالاسبانية. كان الضغط عاليا.
كنت قد تقلبت بالفعل واستدرت لساعات ، وأتجول في غرفة الفندق الخالية من الروح ، وأحدق من النافذة في أضواء المدينة الوامضة ، محاولًا يائسًا أن أجد نومًا. شعرت بالغثيان والإرهاق والإنفاق العاطفي. كان عقلي يتمايل ، وخشيت ساعات الأرق التي شعرت أنها كانت أمامي.

فجأة ، طفت عملية إعادة كتابة الواقع في ذهني. على الرغم من أن الأمر بدا بعيد المنال ، إلا أنني أدركت أنه في هذه المرحلة كنت قد جربت كل شيء آخر ، ولم يكن لدي ما أخسره من خلال تجربة هذه التقنية. جلست على المكتب ،

أخرج القلم والورقة وسألت نفسي: ماذا لو كانت هذه التجربة المؤسفة غير السارة مثالية تمامًا كما هي -الأرق والغثيان وحقيقة أن هذا يحدث في الليلة السابقة لمهمة رفيعة المستوى؟ كيف يمكن أن يكون هذا مثاليًا تمامًا بالنسبة لي؟

استغرق الأمر بضع دقائق ، ولكن في النهاية بدأت الإجابات في الظهور. وكتبت: "ربما سأقوم بعمل جيد بطريقة ما غدًا وأعرف أنه حتى المحرومين من النوم ، وفي لغة أجنبية ، لا يزال بإمكاني القيام بعمل جيد. ربما ستكون هذه المعرفة أساسية يومًا ما عندما أواجه مهمة أكثر أهمية. وسأكون ممتنا لخوض التجربة غير المريحة التي أعيشها الآن ."

في البداية ، شعرت هذه العبارات وكأنها مجرد وهم. لكن كتابتها (ستعرف سبب أهمية ذلك) فتحت نافذة صغيرة من الاحتمال في ذهني. واصلت كتابة كل الجوانب الإيجابية لهذه التجربة المؤسفة. لقد جعلت هذا الواقع الجديد مفصلاً وغنيًا بالحواس قدر الإمكان: وصف ما قلته ، وشكل الجمهور ، ومتى وكيف أومأوا وضحكوا طوال حديثي. مع زيادة طول القائمة ، شعرت أن قلقي يهدأ. في النهاية ، تحول هدائي إلى نعاس ، و- هللوجة- عدت إلى الفراش ، وإن كان ذلك أقل من ساعة من النوم.

وتعلم ماذا؟ كل جزء من النسخة الوهمية قليلاً والرائعة من الواقع التي حلمت بها في الليلة السابقة تحققت.
ذهب الخطاب ببراعة ، وكان جمهور كبار التنفيذيين متحمسًا ، وكان الرئيس التنفيذي سعيدًا. في الوقت الحاضر ، كلما بدأ ذهني في القلق لأن الأمور ليست مثالية تمامًا قبل إلقاء خطاب مهم ، أذكر نفسي: تذكر بوجوتا.

منذ ذلك الحين ، غالبًا ما استخدمت أسلوب إعادة كتابة الواقع للوصول إلى حالة ذهنية ذات أداء أفضل ، وأعطيها الآن لجميع عملائي المدربين.
لا ينجح الأمر معهم فحسب ، بل قابلت العديد من الأشخاص الناجحين للغاية على مر السنين الذين أخبروني أنهم يستخدمون تقنيات مماثلة. قال لي أحد رواد الأعمال الكاريزماتيين: "قررت أن أفسر كل شيء بشكل إيجابي تجاهي. ليس الأمر فقط أنني متفائل ، أنا في الواقع مخدوع بشكل ملائم ."

لماذا هذا العمل؟ مرة أخرى ، يمكننا أن نشكر ميل الدماغ لقبول الخيال على أنه حقيقة. تشير دراسة أجرتها كلية الطب بجامعة هارفارد إلى أن الخداع قد لا يكون ضروريًا لتفعيل تأثير الدواء الوهمي ؛ قد تعمل عجائبها حتى عندما يعرف الناس جيدًا أنهم يتناولون دواءً وهميًا

–

لذلك عندما تظهر تجربة صعبة وتخاطر بإضعاف مستويات الكاريزما لديك ، بدلاً من محاولة قمع أو تجاهل الصعوبات الداخلية ، فكر في بعض الإصدارات البديلة من الواقع. استعن ببعض السيناريوهات المختلفة التي من شأنها أن تدفعك إلى حالة ذهنية أكثر فائدة.

بالطبع ، الواقع البديل الأكثر فائدة ليس بالضرورة الأكثر إمتاعًا. عندما منحني الناشرون عامًا لكتابة الكتاب الذي تحتفظ به الآن ، كنت أرغب في التقدم بأكبر قدر ممكن من الكفاءة ، وتجنب مخاطر المماطلة التي تقع في شرك العديد من المؤلفين الجدد. ذكرني أحد أصدقائي المؤلفين بمبدأ يسمى قانون باركنسون: "يتسع العمل ليملأ الوقت المتاح لاستكماله". لقد تحدتني قائلاً: "بدلاً من ترك عملية الكتابة تملأ العام بأكمله ، حاول كتابة الكتاب بأكمله في شهر واحد. في نهاية الشهر ، لن يكون ما لديك بالتأكيد كتابًا مكتملًا ، لكنه سيكون أكثر مما كنت ستحصل عليه بدون هذا الموعد النهائي الذي فرضته بنفسك ."

بدا هذا منطقيًا ، لذلك قررت أن أجربه. تخيلت -بأكبر قدر ممكن من الوضوح ، بتفاصيل غنية بالحواس -أن ناشري قد منحني بطريقة ما مهلة شهرية مجنونة لكتابة الكتاب بأكمله. وقد اندهشت من السرعة التي أصبح بها هذا الموعد النهائي الخيالي تمامًا حقيقيًا من الناحية العاطفية. حتى أنني شعرت بعقدة في معدتي ، وهو تذكير مادي بأن الساعة تدق.

هل كان هذا ممتعا؟ بالطبع لا. فعال؟ قطعاً. في غضون شهر واحد ، تمكنت من إرسال ثلث المسودة الأولية إلى المحرر الخاص بي. على الرغم من أن هذا كان أقل بكثير من كتاب كامل ، إلا أنه كان بالفعل أكثر بكثير مما كنت سأنتجه بدون الموعد النهائي الخيالي.

الأسئلة الرئيسية هي: ما هي الحالة العقلية التي ستكون مفيدة للغاية في هذه الحالة؟ وأي نسخة من الواقع ستساعدك في الوصول إلى هناك؟ بالنسبة للكاريزما ، يمكنك استخدام هذه التقنية عندما يهدد موقف ما مستوى الدفء أو الثقة لديك. بالنسبة للأحداث الصغيرة ، فإن تخيل تفسير بديل غالبًا ما يكون كافيًا لتقليل الغضب أو نفاد الصبر وتوليد التعاطف بدلاً من ذلك.

وضعه موضع التنفيذ: إعادة كتابة الواقع

دعنا نتخيل أن حركة المرور تجعلك تتأخر عن اجتماع مهم ومستوى قلقك في ازدياد. اسأل نفسك: ماذا لو كان هذا التأخير أمرًا جيدًا؟ كرر السؤال عدة مرات ، وراقب مدى إبداعك

يمكن لعقلك الحصول على إجاباته. قد يأتي بتفسيرات مثل هذه:

هذا التأخير سينقذ حياتي -لو كانت حركة المرور تتدفق بشكل طبيعي ، لكان طريقي قد عبر طريق شاحنة ذات ثمانية عشر عجلة انزلاقية عبر التقاطع.

الأشخاص الذين من المقرر أن ألتقي بهم يخضعون لموعد نهائي صارم ويشعرون بالامتنان لكل دقيقة أتأخر فيها ، مما يسمح لهم بالعمل لفترة أطول قليلاً.

الكون (أو القدر أو الله) ، الذي يضع مصالحي الفضلى في قلبي ، لا يريد أن يحدث هذا الاجتماع. هناك اتجاه أفضل ستتخذه الأشياء بدلاً من ذلك.

عندما تتعامل مع موقف أكثر خطورة ، اجلس واكتب واقعًا جديدًا على قطعة من الورق. تصل الكتابة إلى أجزاء مختلفة من دماغنا 6وتؤثر على معتقداتنا بطرق لا تفعلها أنماط التعبير الأخرى. لقد ثبت أن فعل الالتزام بالكتابة أمر حاسم في كل من تغيير عقل الشخص 7وفي جعل القصص المتخيلة تبدو أكثر واقعية .بصيغة الماضي:
"كان الخطاب انتصاراً كاملاً ..."

يصف أحد عملائي استخدام تقنية إعادة كتابة الواقع على النحو التالي: "أرسل لي أحد الزملاء رسالة ساخرة إلى حد ما. أثار هذا على الفور مجموعة من المشاعر السلبية ، وأدركت أن هذا كان مجرد إدخال لي في دوامة التفكير السلبي. لذلك جربت أداة إعادة كتابة الواقع. تخيلت أن هذا الشخص كان وحيدًا حقًا في الوقت الحالي. لم يعرفوا كيف يتواصلون ، لذا كانوا يحاولون بذل قصارى جهدهم للتواصل.

لقد ساعدني هذا على البقاء في عقلية إيجابية (جيد بالنسبة لي) وإرسال استجابة إيجابية (جيدة لكلينا!) ."

قد تكون هناك أوقات تحتاج فيها إلى أن تكون جذابًا تجاه شخص ما تستاء منه. كما يمكنك أن تتخيل ، فإن الاستياء هو حالة ذهنية غير كاريزمية للغاية تسبب سلبية عالية في كل من عقلك ولغة جسدك. بالإضافة إلى ذلك ، فإن جسدك هو الذي يعاني من عواقب تحمل هذه السلبية. لأقتبس أحد أقوالي المفضلة:

"الاستياء مثل شرب السم وانتظار موت الشخص الآخر."

بغض النظر عن ظروف استيائك ، يمكنك بالفعل منع انزعاجك الداخلي من التدخل في جاذبيتك. لكن التخلص من الاستياء ليس بالأمر السهل. هذا عندما تكون إعادة كتابة واقعك لا تقدر بثمن. سيعطيك التمرين أدناه طريقة جيدة للتخفيف من الاستياء. قد تجد أن هذا هو الأكثر إزعاجًا والأكثر إرضاءً في الوقت نفسه من بين إعادة كتابة الواقع الذي تقوم به.

وضعه موضع التنفيذ: الحصول على الرضا

فكر في شخص واحد في حياتك أزعجك.

- خذ صفحة فارغة واكتب لهذا الشخص خطابًا يقول فيه أي شيء وكل شيء تتمنى لو قلته له من قبل. ادخل حقًا في هذا -ليس لديك ما تخسره. تأكد من كتابتها باليد.

- عندما تزيل كل شيء عن ذهنك وتضعه على الورق ، ضع الحرف جانبًا.

- خذ ورقة جديدة واكتب ردهم بالطريقة التي ترغب في أن يردوا بها. قد تجعلهم يتحملون المسؤولية عن أفعالهم ، والاعتراف والاعتذار عن كل ما فعلوه وأصابك. لست بحاجة إلى إيجاد أي مبرر لأفعالهم ، مجرد اعتراف واعتراف. إنه خيالك ، لذلك عليك أن تقرر بالضبط ما تريد أن تسمعه.

قد يبدو هذا التمرين غريبًا أو محرجًا أو غير واقعي في البداية -وهذا هو الحال بالنسبة للعديد من الأشخاص. وقد لا تشعر بتحول داخلي فوري.
ومع ذلك ، خلال الأيام القليلة المقبلة ، قد تندهش من أن تشعر أن هذا "الواقع الجديد" يترسخ تدريجياً. قد تشعر أنك حصلت على الإغلاق الذي تحتاجه. لتسريع العملية ، ما عليك سوى إعادة قراءة خطاب الاعتذار كل ليلة لبضعة أيام. ستقدر النتائج.

أخبرني أحد عملائي أن المثابرة على هذا التمرين رفعت عبئًا لمدة عشر سنوات عن كتفيها بشكل أكثر فعالية من سنوات العلاج.

أخبرني آخر أن تفاعلاته مع شريكه في العمل ، والتي أصبحت صعبة بشكل متزايد ، استفادت بشكل كبير من هذه التقنية. هو قال:

إذا كان لدي الخيار ، فلن أراه مرة أخرى. لكنني كنت سأضطر إلى التفاعل معه ، وعرفت أنه إذا لم أجد طريقة للتخفيف من الاستياء ، فسيبقى ذلك في مؤخرة ذهني ، ويأكل انتباهي ويؤثر على كل من لغة جسدي وأدائي. لذلك قمت بتمرين الحصول على الرضا. في البداية لم ألاحظ أي تغيير حقًا ، على الرغم من شعوري بالرضا عن إخراج الأشياء من صدري. لكن في الأيام التي تلت ذلك ، شعرت بالاختلاف عند التعامل مع شريكي. على الرغم من أنه لم يعتذر بعد عن سلوكه ، إلا أن الاستياء لم يعد يأكل انتباهي. نظرًا لأنني تلقيت حقًا الاعتذار الذي كنت أحتاجه (على الرغم من أنني كتبته بنفسي) ، لم أعد أشعر في الواقع أنني بحاجة إليه منه ، وهذا يجعل التفاعل أسهل بكثير.

على الرغم من أنه لن يصلح العلاقة ، إلا أنه يكفي لجعل الأمور تعمل في الوقت الحالي.

باستخدام هذين التمرينين ، وإعادة كتابة الواقع والحصول على الرضا ، يمكنك اختيار تصورك للموقف -الذي يسمح لك أن تكون فعالًا وجذابًا.

ضع كل شيء معا

الآن بعد أن تعلمت العملية المكونة من ثلاث خطوات للتغلب على العوائق الداخلية للكاريزما ، فلنجمعها معًا. سيساعدك سيناريو الحياة الواقعية التالي على رؤية التسلسل أثناء العمل. يتضمن تعليمات يمكنك استخدامها في أي وقت لإزالة وصمة عدم الراحة وتحييد السلبية وإعادة كتابة الواقع.

حتى الآن ، كان يومًا جيدًا. وضع مايكل اللمسات الأخيرة على مشروع مثير ، وعرضه على فريقه ، وكان الجميع متحمسين. وبينما كان يسير عائداً إلى مكتبه ، كان يركب عالياً. لاحظ الضوء الوامض على جهاز الرد الآلي الخاص به ، وجلس ، وضغط .PLAYكان أكبر زبائنه ، جون ، يبدو متوترًا ، ويطلب من مايكل معاودة الاتصال في أقرب وقت ممكن.

بهذه الكلمات القليلة ، سقطت معدة مايكل. "كان لدي هذا اليقين العميق من أن جون على وشك سحب القابس. إنهاء مشاركتنا. كنت أعلم أنني على وشك أن أفقد أكبر زبائني. شعرت أنه لا مفر منه. أعني ، كان بإمكاني سماع التوتر في صوت جون ."

شعر مايكل بالتأكد من حدوث خطأ ما. لكن بدلاً من الاتصال بالهاتف بملء الفزع في عقله والتأثير على صوته ، توقف. أنت تعرف كيف تتعامل مع هذا ، طمأن نفسه. ثم اتبع هذه القائمة المرجعية:

.1خذ نفسًا عميقًا وقم بهز جسدك للتأكد من عدم وجود إزعاج جسدي يضيف إلى حالتك العقلية المتوترة.

.Dedramatize .2ذكر نفسك أن هذه مجرد أحاسيس جسدية.
في الوقت الحالي ، لا يحدث شيء خطير بالفعل. هذا فقط يشعر بعدم الارتياح بسبب الطريقة التي يتم بها توصيل عقلك. قم بتصغير تركيزك لترى نفسك كشخص صغير جالس في غرفة بها مواد كيميائية معينة تغمر نظامه. لا شيء آخر.

.3تشويه السمعة. ذكر نفسك أن ما تمر به أمر طبيعي وأن الجميع يمر به من وقت لآخر. تخيل أن عددًا لا يحصى من الأشخاص في جميع أنحاء العالم يشعرون بنفس الشيء تمامًا.

.4تحييد. ذكر نفسك أن الأفكار ليست بالضرورة حقيقية.
كانت هناك عدة مرات كنت متأكدًا من أن العميل أصيب بخيبة أمل ، فقط لتكتشف أن العكس هو الصحيح.

.5النظر في بعض الحقائق البديلة. اعتبر مايكل:

ربما لا علاقة لي بالتوتر في صوت جون. ربما شعر بالضيق لأنه تأخر في ذلك المشروع الذي ذكره الأسبوع الماضي.

ربما يخشى أنني قد أنهي خطوبتنا. ربما يكون قلقًا من أنه ليس مهمًا بالنسبة لي مثل عملائي الآخرين. ربما هو خائف من خسري .

.6تصور نقل المسؤولية. اشعر بثقل المسؤولية عن نتيجة هذا الموقف برفع كتفيك. أخبر نفسك أن كل شيء يتم الاهتمام به.

عندما ذهب مايكل إلى القائمة المرجعية ، واستخدم كل تقنية من التقنيات جيدًا ، شعر بتوتره تدريجياً. ساعده المرور في هذا التسلسل على وضع تنبؤاته التشاؤمية الأولية في منظورها الصحيح باعتبارها مجرد واحد من العديد من التفسيرات المحتملة لهجة رسالة جون. بهدوء جديد ، التقط مايكل الهاتف جاهزًا للتحدث مع موكله بثقة جذابة.

الشعور بالراحة مع الانزعاج

لقد قطعت شوطًا طويلاً بالفعل. منذ بداية هذا الفصل ، اكتسبت ترسانة من التقنيات لمساعدتك في التغلب على أكثر العقبات شيوعًا أمام الكاريزما. ولكن هناك شيء آخر تحتاج إلى تعلمه. إذا كنت ترغب في الوصول إلى مستويات الكاريزما المتقدمة ، حيث يعمل المعلمون ، فإن الأداة التالية هي التي ستأخذك إلى هناك. تساعدك هذه التقنية على العودة إلى الكاريزما بغض النظر عن مدى صعوبة حالتك الداخلية. إنه يشبه إلى حد ما الحصول على الآس في جعبتك. مجرد معرفة أنه موجود من أجلك متى وإذا كنت في حاجة إليه سيمنحك أساسًا متينًا من الثقة.

ستمنحك هذه التقنية ميزة في المفاوضات والعروض التقديمية والمواقف الاجتماعية -في أي وقت يكون أداءك مهمًا. ومع ذلك ، فهي ليست أداة سهلة الحصول عليها ، لأنها تتطلب مخالفة معظم غرائزك البدائية.

إذن ما هذا السلاح السري؟
الشعور بالراحة مع الانزعاج.

تبدو بسيطة؟ إنها. بسيطة ولكنها ليست سهلة.

تخيل أنك جالس في طائرة عالقة على الأرض ، تنتظر في طابور الإقلاع. أنت محاصر في مقعد صغير وضيق. لقد تعطل مكيف الهواء ، وارتفعت درجة الحرارة ، وأصبح الهواء قديمًا ، ويمكنك أن تشعر بأن العرق يبدأ في التدفق إلى أسفل رقبتك.

فقط عندما تعتقد أن الأمور لا يمكن أن تزداد سوءًا ، يبدأ الرضيع بالعواء في الصف خلفك مباشرةً. يمكنك أن تشعر ببناء الانزعاج ، وتصاعد التوتر في جسدك ، والتهيج الذي يسيطر على عقلك. قام طاقم الرحلة بنقل حقيبتك المحمولة التي تحتوي على جميع مواد القراءة الخاصة بك بعيدًا وإخفائها بعيدًا عن متناول اليد ، لذلك ليس لديك ما تشتت انتباهك به. وليس لديك فكرة إلى متى سيستمر هذا. أنت تعلم أن التوتر المتصاعد لديك لا يخدم أي غرض مفيد. لكن كيف يمكنك إيقافه؟

من المدهش أن الجواب هو الخوض في أحاسيس الانزعاج هذه. صحيح. على الرغم من أنه يبدو غير بديهي ، وليس

تحاول قمعها أو تجاهلها أو القوة من خلالها ، فهدفك هو إعطاء انتباهك الكامل للأحاسيس التي ترغب غريزيًا في إبعادها.

يخدم التركيز على الأحاسيس الدقيقة لانزعاجك الجسدي غرضًا مزدوجًا: فهو يمنح عقلك شيئًا ملموسًا للتركيز عليه بخلاف قناعته المتزايدة بأن هذا الموقف لا يطاق. كما أن لديها ميزة جلبك على الفور إلى الوجود الكامل ، وهو عنصر أساسي في الكاريزما. في الواقع ، يمكن أن تساعدك هذه التقنية ، التي تسمى الغوص في الأحاسيس ، في الوصول إلى الوجود الجذاب حتى في المواقف غير المريحة للغاية.

* * *

وضعها موضع التنفيذ:
الغوص في الأحاسيس

سيخلق هذا التمرين موقفًا غير مريح وسيساعدك بعد ذلك على التدرب على الشعور بالراحة هناك. ستحتاج إلى العثور على مكان هادئ ومريح للجلوس مع صديق أو زميل موثوق به كشريك لك.

بمجرد بدء التمرين ، لا يمكنك التوقف للتحقق من التعليمات ، لذا اقرأ النص أدناه مرة أو مرتين قبل أن تبدأ. إذا كنت تفضل أن يرشدك صوتي من البداية إلى النهاية ، فإن موقع Charisma Myth: انتقل إلى .dis Comfort
http://www.CharismaMyth.com/
الويب ل

اضبط عداد الوقت لمدة ثلاثين ثانية ثم انظر في عيون شريكك.
حافظ على نظراتك مغلقة من الآن فصاعدًا.

بمجرد أن تدرك أي إزعاج ، انتبه جيدًا له. لاحظ مكان تواجد المشاعر في جسدك.

قم بتسمية الأحاسيس ذهنيًا -انقباض ، ضغط ، وخز؟

الخوض في كل إحساس بقدر ما تستطيع ؛ تهدف إلى الشعور بملمسها.
صِف كل واحد كما لو كنت طاهٍ تصف طبقًا خاصًا.

دع الحرج يتراكم. كيف تظهر نفسها جسديا؟
هل تشعر بضيق في فكك؟ هل هو توتر في معدتك؟

تخيل نفسك كعالم يبحث في هذه التجربة. قم بتسمية الأحاسيس التي تشعر بها. راقبهم بموضوعية قدر الإمكان. انظر إليهم على أنهم أحاسيس جسدية بحتة ، مثل السخونة والباردة.

عندما تشعر بالحاجة إلى الضحك أو التحدث أو تخفيف الانزعاج بأي شكل من الأشكال ، قاوم ذلك. هذه فرصتك لممارسة الغوص في الأحاسيس وليس تجنبها.

إذا كنت أنت وشريكك تدومان كل 30ثانية ، فربتي على ظهوركما. يتطلب الأمر إرادة قوية لمحاربة غرائزك بهذه الطريقة.
جرب الآن نفس التمرين مرة أخرى ولاحظ ما إذا كان يمكنك زيادة فعاليتك باستخدام إضافتين:

1. امنح نفسك التشجيع المستمر. خلال التمرين ، ذكّر نفسك بأنك تقوم بعمل شجاع ومتقدم وأن جهودك ستعطي ثمارًا.

2. ذكّر نفسك أن هذا الانزعاج سوف يزول ، كما فعلت كل المشاعر الأخرى التي مررت بها من قبل. على الرغم من أنه قد يبدو أنه لا يطاق في هذه اللحظة ، إلا أنه سوف يهدأ.

بعد ساعة أو ساعتين من القيام بهذا التمرين ، تحقق من مستوى انزعاجك. قد تندهش من المدى الذي يبدو عليه الأمر بعيدًا ، على الرغم من أنك كنت في منتصف التجربة ، فقد شعرت كما لو أنها لن تنتهي أبدًا. إذا بدا انزعاجك بعيدًا بالفعل ، فقم بتدوين ملاحظة ذهنية قوية لتذكر ذلك في المرة القادمة التي يصر فيها عقلك على أن التجربة لا تنتهي ولا تطاق.

روبرت ، أحد عملائي المفضلين ، هو مدير تنفيذي لامع وسريع البديهة وفعال للغاية ومبدع للغاية. إنه سريع بشكل لا يصدق على قدميه. كما أن صبره محدود للغاية. بالنسبة لروبرت ، كانت اجتماعات الشركة التي استمرت يومًا كاملاً بمثابة تعذيب خالص. كان سيشعر بموجة نفاد الصبر المتصاعدة لكنه شعر بالعجز عن وقفها. كان يقاتل بشدة ضد شعور "لا أستطيع تحمل هذا لمدة دقيقة واحدة" ، يخرج من هذه التجارب مع جسده مقيد في عقد.

بقدر ما يتعلق الأمر بجاذبيته ، فإن الطاقة التي كان يستخدمها لمحاولة قمع نفاد صبره كانت تزيد الأمور سوءًا. شن هذا النوع من الحرب الداخلية ليس جيدًا للكاريزما. ولا يقتصر الأمر على التقسيم إلى مناطق ، الأمر الذي من شأنه أن يقلل من وجوده ويجعله يظهر في أفضل الأحوال غير كاريزماتي وفي أسوأ الأحوال غير مكترث. لذلك اقترحت عليه تجربة الغوص في الأحاسيس.

أخذ روبرت هذه الممارسة على محمل الجد لدرجة أنها أصبحت طبيعة ثانية له. في الوقت الحاضر ، كلما شعر بأول بصيص من نفاد الصبر ، يتعمق بشكل غريزي وفوري في أحاسيسه الجسدية. يقول إنه يصفها لنفسه "كما يصف السقاة خمرًا رائعًا." يقول إن القيام بذلك ، "هو أسلوب مفيد للغاية ، يصرفني في نفس الوقت عن نفاد الصبر مع إبقائي حاضرًا تمامًا في الوقت الحالي."

القدرة على التعامل مع الانزعاج مهارة ذات قيمة عالية. كلما قل الانزعاج عليك ، قل عدد المواقف التي يمكن أن تضعف إمكانات الكاريزما لديك. عندما تعرف كيفية التعامل مع الانزعاج ، لا يمكن لأي موقف أن يهزك ؛ سواء كانت تجارية أو شخصية ، لا يوجد شعور يمكن أن يجعلك تهرب.

أخبرني أحد الرؤساء التنفيذيين أن "الشيء الأكثر فعالية الذي يمكنك القيام به لحياتك المهنية هو الشعور بعدم الارتياح". فكر في الكم الهائل من المضايقات التي تأتي مع القيادة ، من الاضطرار إلى إقالة الموظفين إلى تحمل الحرارة لفشل الفريق ، أو ببساطة تحمل الاجتماعات المؤلمة.

فكر في مدى أهمية التعامل مع انزعاج الصمت أثناء المفاوضات. كثيرًا ما سمعت المفاوضين المحترفين يخبرونني أنهم يستطيعون التنبؤ بدقة بنتيجة المفاوضات مبكرًا إلى حد ما باستخدام فكرة بسيطة واحدة: من لديه قدرة أقل على التحمل للصمت يخسر.

جرب التمرين في المربع أدناه لزيادة مرونتك. لتسهيل الأمور ، ضع في اعتبارك أن هذه مهارة جديدة تمارسها ، بدلاً من الاختبارات التي يمكنك من خلالها تقييم أدائك. تخيل أنك تتعلم مقطوعة موسيقية جديدة أو طريقة جديدة لرمي الكرة. مثلما ترفع الأثقال في صالة الألعاب الرياضية لزيادة قوتك البدنية ، فأنت هنا تنمو وتقوي عضلاتك المرنة.

وضعها موضع التنفيذ:
تمديد منطقة الراحة الخاصة بك

إليك المزيد من التقنيات لمساعدتك على توسيع منطقة الراحة الخاصة بك وبناء الراحة مع عدم الراحة. نظرًا لأن معظم هذه الأشياء تنطوي على درجة معينة من الإحراج ، فمن الأفضل استخدامها في لقاءات منخفضة المخاطر بدلاً من استخدامها مع العملاء الرئيسيين أو مع رئيسك في العمل.

حافظ على ملامسة العين لفترة أطول من الوقت المريح. بدأ أحد طلابي في ممارسة هذا الأمر على الركاب في السيارات العابرة أثناء انتظارهم في محطة للحافلات. قال إن ردود الفعل التي سيحصل عليها كانت مذهلة ، من الابتسامات والأمواج إلى الصراخ.

جرب المساحة الشخصية. اقترب من الناس أكثر مما تفعل عادةً في المصعد ، على سبيل المثال. لاحظ مدى قوة الرغبة في العودة إلى سلوكك المعتاد. حاول ألا تستسلم.

أبقِ باب المصعد مفتوحًا لكل شخص يدخل ، ثم ادخل أخيرًا. قفي مع توجيه ظهرك إلى باب المصعد في مواجهة أي شخص آخر.

ابدأ محادثة مع شخص غريب تمامًا. على سبيل المثال ، أثناء انتظارك في طابور في أحد المقاهي ، علّق على المعجنات ثم اسأل جارك سؤالًا مفتوحًا ، مثل: "أحاول أن أقرر أيهما أكثر خطيئة: الكعك ، الكعكة ، أو الكعكة. ما هو تقيمك لهم؟"

قد تشعرك هذه التمارين بعدم الارتياح الشديد وربما تكون محرجة قليلاً في المرات القليلة الأولى التي تمارسها فيها. ذكّر نفسك أنك لا تفعل شيئًا غير قانوني! الشيء الوحيد الذي يعيقك هو العادات الاجتماعية. يمكنك أيضًا تذكير نفسك بأنك تقوم بعمل شخصي مهم ، وتزيد من مهاراتك وتوسع حدود منطقة الراحة الخاصة بك. وذكّر نفسك بأن هذه التجربة أيضًا ، مثل أي تجربة أخرى ، سوف تمر. مهما كان الشعور بعدم الارتياح ، فسوف يتلاشى تمامًا مثل كل التجارب السابقة التي مررت بها على الإطلاق. ستصبح أيضًا أفضل وأكثر راحة مع الممارسة. لذا ، إذا كان بإمكانك التحدث مع الغرباء كلما انتظرت في الطابور أو في الحافلات أو القطارات ، فافعل ذلك. اغتنم كل فرصة ، وستتحسن بسرعة.

يمكنك ممارسة هذه التقنية مع أي إزعاج جسدي أو عقلي.
سواء كنت تشعر بالحر الشديد ، أو البرودة الشديدة ، أو الغضب ، أو نفاد الصبر ، أو الانزعاج ، أو الخوف ، أنت

قد يتفاجأ عندما تجد أن بعض المشاعر التي لا ترحب بها عادة يمكن أن تصبح ممتعة إلى حد ما.

لديك الآن كل الأدوات التي تحتاجها للدخول في حالات ذهنية جذابة ، بغض النظر عن العائق. العملية المكونة من ثلاث خطوات لإزالة الوصمة والفصل وإعادة الكتابة هي عملية يمكنك استخدامها في أي وقت تظهر فيه تجربة صعبة. عد إلى هذا الفصل كلما استدعى موقف في حياتك هذه الأدوات حتى تصبح طبيعة ثانية.

الماخذ الرئيسية

- لكي تكون جذابًا ، يجب أن تتعلم أولاً التغلب على الأساسي
عقبة أمام الكاريزما: عدم ارتياح داخلي.
- تعامل بمهارة مع الانزعاج الداخلي من خلال عملية من ثلاث خطوات: إزالة وصمة العار عن انزعاجك ، وتحييد أفكارك السلبية ، وإعادة كتابة تصورك للواقع.

- التخلص من المشاعر غير المريحة وصمها عن طريق تذكر أنها غريزة البقاء وجزءًا طبيعيًا من التجربة الإنسانية. فكر في الآخرين الذين مروا بهذا من قبل -وخاصة الأشخاص الذين تحبهم -وانظر إلى نفسك كجزء من مجتمع من البشر يعانون من نفس الشعور في نفس اللحظة.

- تحييد الأفكار السلبية غير المفيدة من خلال تذكر أن العقل غالبًا ما يشوه الواقع ويقوم بتصفية بيئتك لإبراز السلبية. فكر في أفكارك السلبية على أنها رسومات على الحائط -قد تجدها مشهداً قبيحاً ، لكن مجرد رؤيتك لمشهد قبيح لا يعني أنك شخص قبيح.

- أعد كتابة الواقع من خلال التفكير في بعض البدائل المفيدة لوجهة نظرك الحالية. لتحقيق أقصى قدر من التأثير ، اكتب حقائقك الجديدة يدويًا ووصفها بتفاصيل دقيقة.

- للممارسة المتقدمة ، تعمق في الإحساس الجسدي بعدم الراحة. التركيز على الأحاسيس يمنح عقلك شيئًا ملموسًا للتركيز عليه ، مما يلفت انتباهك بعيدًا عن شعورك بأن التجربة لا تطاق.

* نعم ، هذا هو لقبه الرسمي. عنوانه الفرعي ، بالطبع ، يقول "ما لا يستطيع أحد إنكاره".

**

كان فصل البروفيسور سريكومار راو عن السعادة أحد أكثر الدورات شعبية على الإطلاق
كلية كولومبيا للأعمال. كانت عملية القبول للدورة التدريبية شاقة.

5

خلق الكاريزمية
الدول العقلية

لقد تعلمت في الفصل السابق كيفية التعامل بمهارة مع أكثر العقبات شيوعًا التي تمنع الكاريزما. أنت الآن جاهز لإنشاء الحالات العقلية الصحيحة التي ستساعدك على الوصول إلى إمكاناتك الكاريزمية الكاملة. سوف تتعلم كيفية زيادة الثقة وكيفية انبعاث الدفء والقوة -وهما مكونان من المكونات الثلاثة الحاسمة للكاريزما. ستكتشف أيضًا طرقًا لإنشاء أي حالة ذهنية تريدها ، من الصفاء إلى الانتصار.

التصور

قال لاعب الجولف جاك نيكلوس إنه لم يسدد مطلقًا ، حتى أثناء التدريب ، دون أن يتخيلها أولاً. لعقود من الزمان ، اعتبر الرياضيون المحترفون التخيل أداة أساسية ، وغالبًا ما يقضون ساعات في تخيل انتصارهم ، وإخبار أذهانهم بما يريدون أن يحققه جسمهم.

"هناك دليل جيد على أن تخيل نفسه يؤدي نشاطًا ما ينشط أجزاء من الدماغ تُستخدم بالفعل في أداء النشاط ،"

كتب لي البروفيسور ستيفن كوسلين ، مدير مركز ستانفورد للدراسات المتقدمة في العلوم السلوكية. هذا هو السبب في أن التخيل يعمل بشكل جيد -في الواقع ، أبلغ بعض الرياضيين عن شعورهم بالإرهاق الجسدي بعد جلسات التخيل المكثفة. يمكن للتخيل أن يغير بنية الدماغ جسديًا: فقد أظهرت التجارب المتكررة أن تخيل نفسك ببساطة تعزف على البيانو مع التكرار الكافي يؤدي إلى تغيير قابل للاكتشاف والقياس في القشرة الحركية للدماغ.

–

الدماغ متغير بشكل غير عادي: إنه يعيد توصيل نفسه باستمرار.
لقد ثبت الآن أن الفكرة التي كانت سائدة في السابق والتي تقول بأن عمرًا معينًا يتم تعيينه وفقًا لطرقه هي فكرة خاطئة تمامًا . –

يتم استخدام الاتصالات ، كلما أصبحت أقوى. نحن نضع أخاديدًا في دماغنا -أيًا كانت العمليات العقلية المستخدمة على أساس ثابت ستقوي. يمكنك بناء ثم تقوية الميول العقلية التي تركز عليها.

أصبحت تقنيات التحضير الذهني أيضًا ممارسة قياسية في هوليوود ، حيث يتم استخدام تقنية تُعرف باسم طريقة التمثيل من قبل العديد من نجوم هوليود الأكثر احترامًا. شون بن ، ميريل ستريب ، روبرت دينيرو ، مارلون براندو ، وبول نيومان جميعهم من مدرسة التمثيل هذه.

تطورت طريقة التمثيل لمساعدة الممثلين في مهمتهم الأكثر صعوبة: الحصول على لغة جسدهم الصحيحة. كانت المحاولة الواعية للسيطرة على أكبر قدر ممكن من لغة جسدهم مرهقة ومحكوم عليها بالفشل: حتى مع سنوات من التدريب ، من المستحيل التحكم في التدفق تمامًا. إذا كانت عواطفهم الداخلية ليست كما يريدون للعالم الخارجي أن يراها ، عاجلاً أم آجلاً ، فإن شيئًا من هذه الأفكار والمشاعر الأساسية سيظهر.

طريقة التمثيل اتخذت نهجا مختلفا. بدلاً من جعل الناس يحاولون التحكم في لغة جسدهم ، انتقل مباشرة إلى مصدر لغة الجسد -العقل -وجعل الممثلين يسعون جاهدين ليصبحوا الشخصيات التي كانوا يهدفون إلى لعبها حتى يشعروا حقًا بالعواطف التي يريدون نقلها. ثم ستتدفق آلاف إشارات لغة الجسد بشكل طبيعي ومتطابق.

نظرًا لتأثيراته العقلية والفسيولوجية القوية ، يعد التصور أحد أكثر أدوات تعزيز الكاريزما فعالية. يمكن أن يساعدك التصور الصحيح على زيادة شعورك الداخلي بالثقة بالإضافة إلى قدرتك على إظهارها. فقط باستخدام الصور الذهنية الصحيحة ، سيرسل عقلك الباطن سلسلة من ردود الفعل الرائعة من إشارات الثقة المتتالية عبر جسمك. في الواقع ، يمكنك عرض أي لغة جسد تقريبًا بمجرد اختيار التصور الصحيح.

المربع أدناه عبارة عن دليل تفصيلي خطوة بخطوة للتخيل الذي يمكنك استخدامه متى أردت تغيير حالتك الداخلية. ستتمرن على تخيل الثقة هنا ، ولكن لاحقًا في الكتاب ستجد تمارين مفيدة أخرى لتصور الدفء والتعاطف ، أو الهدوء والصفاء.

وضعه موضع التنفيذ: التصور

يعد التصور التالي أداة رائعة لزيادة مقدار القوة التي تريد نقلها. يمكنك تجربة هذا التمرين في المنزل على الأريكة أو في العمل جالسًا على مكتبك أو حتى في المصعد -كلما سنحت لك الفرصة لإغلاق عينيك لمدة دقيقة.

أغمض عينيك واسترخي.

تذكر تجربة سابقة شعرت فيها بالنصر المطلق -على سبيل المثال ، اليوم الذي فزت فيه بمسابقة أو جائزة.

اسمع الأصوات في الغرفة: نفخات الاستحسان ، تصفيق متضخم .

شاهد ابتسامات الناس وتعبيرات الدفء والإعجاب .

تحسس بقدميك على الأرض ومصافحات التهنئة.

قبل كل شيء ، اختبر مشاعرك ، الوهج الدافئ للثقة يتصاعد بداخلك.

هل تشعر بمزيد من الثقة؟ يعاني بعض الأشخاص من نتائج قوية جدًا من التصور الأول لهم والبعض الآخر أقل. ولكن ، كما هو الحال مع أي مهارة أخرى ، ستتحسن قدرتك على إنشاء تصورات واقعية مع الممارسة.

في المرة التالية التي تقوم فيها بهذا التمرين ، استهدف إنشاء صور أكثر تفصيلاً. يجب أن تكون الصور الموجهة دقيقة وواضحة ومفصلة حتى تكون فعالة ، كما يقول ستيفن كراوس المتخصص في التصور في جامعة هارفارد. عند استخدام التخيل مع فرق التزلج الأولمبية ، يتخيل المتزلجون أنفسهم وهم يتجهون خلال الدورة التدريبية بأكملها ، ويشعرون بتوتر عضلاتهم ، ويختبرون كل عثرة وينقلبون في أذهانهم.

يجد بعض الناس أنه من السهل التفكير في سيناريو التخيل.
ومع ذلك ، فإن البعض الآخر أكثر حساسية للإشارات السمعية ، لذلك إليك بديل للتخيل: حدد العبارات الرئيسية للتركيز عليها عقليًا. وجد زبائني مجموعة كبيرة ومتنوعة من العبارات مفيدة ، لذا إليك بعض الأمثلة التي يمكن أن تساعدك في الوصول إلى الهدوء والسكينة. يديرون سلسلة كاملة من الأذواق و

الأنماط ، لذلك قد تجد أن البعض يرفع عقلك بينما البعض الآخر بقوة

صدى:

- بعد أسبوع من الآن ، أو بعد عام من الآن ، هل سيهم أي من هذا؟
- كل هذا سيمرق. نعم.
- ابحث عن المعجزات الصغيرة تتكشف الآن.
- أحب الارتباك.
- ماذا لو كان بإمكانك الوثوق بالكون ، حتى مع هذا؟

يمكن أن تكون مثل هذه البديهيات نعمة إنقاذ في لحظات الذعر ، عندما يصبح دماغنا فارغًا وكل ما يمكننا تذكره هو عبارات بسيطة. يتم تعليم بداية العوارض الخشبية في المياه البيضاء قافية سهلة للتذكر -"أصابع القدم حتى الأنف" -لتذكيرهم بتسلسل الحركات التي يجب عليهم تنفيذها إذا انقلب القارب. حتى رجال الإطفاء المخضرمين يتراجعون أحيانًا عن تعويذة مثل "ضع الأشياء البيضاء على الأشياء الحمراء" لدفعهم إلى العمل أثناء الحريق.

يمكنك أيضًا إضافة مدخلات حسية حقيقية إلى تصوراتك. على سبيل المثال ، قم بتشغيل الموسيقى أثناء النطق أو النطق الفرعي ، واختيار الأغاني التي تعرف أنها تجعلك تشعر بالنشاط والثقة بشكل خاص. يبدو أن موضوعات الأفلام مفيدة بشكل خاص. غالبًا ما يذكر المدراء التنفيذيون الذين أدربهم النوتات الموسيقية لروكي الثالث ("عين النمر") ، أو عربات النار (التي عزفها فانجليس) ، أو توب غان ("توب غان أنشيم"). الموسيقى التصويرية الخاصة بي مأخوذة من فيلم "Pan: Flying" Peterلجيمس نيوتن هوارد. ارتدي سماعات الرأس ودع الموسيقى التي تختارها تضبط الحالة المزاجية لأي حالة ذهنية تريد تحقيقها.

إذا كنت مستعدًا للخروج بكل شيء ، أضف حركة لجعل تصوراتك تصل إلى مستوى جديد تمامًا. لأن علم وظائف الأعضاء يؤثر على علم النفس (نعم ، يؤثر جسمك على عقلك -المزيد عن هذا في الفصل التالي) ، فإن إنشاء حركات أو مواقف معينة يمكن أن يثير مشاعر معينة في عقلك.

حاول التفكير في الإيماءة التي تميل إلى القيام بها عندما تحقق شيئًا ما ، مثل تسديدة جولف جيدة ، أو عندما تتلقى أخبارًا جيدة حقًا. هل هي مضخة القبضة الكلاسيكية؟ أو ربما ترفع ذراعيها في الهواء وتصرخ "نعم!" من خلال إضافة هذه الإيماءة الخاصة (والكلمات ، إن وجدت) إلى نهاية تصورك ، عندما ترتفع ثقتك بنفسك ، ستنخرط في علم وظائف الأعضاء بالكامل و "تحبس" الشعور بالانتصار ، مما يزيد من تأثير التمرين.

مع كل هذه الأبعاد -المرئية والسمعية والحركية -استمر في التحسين مع تقدمك. إذا شعرت أن صورة أو عبارة أو حركة أو أغنية معينة تعمل بشكل جيد ، فقم بتعديلها قليلاً ولاحظ كيف يؤثر ذلك على النتائج. لاحظ ما يحدث عندما تقوم بتكبير التفاصيل المرئية أو الأصوات أو الأحاسيس. سواء كنت تسمع أصواتًا مشجعة أو تشعر بدفء الشمس ، استمر في إجراء تغييرات صغيرة. لقد تغير مزيج المشاهد والأصوات التي تناسبني بشكل كبير على مر السنين.

التخيل هو حقًا طريقة معجزة ، حيث يساعدك على تعزيز الثقة ، وإخراج المزيد من الدفء ، واستبدال القلق بالصفاء الهادئ ، أو الوصول إلى أي عاطفة ترغب في الشعور بها ثم بثها من خلال لغة جسدك. في الواقع ، من المفيد أن تأخذ الوقت الكافي لتطوير وممارسة التصور السريع لمساعدتك بشكل فعال على استعادة الهدوء والثقة. بهذه الطريقة ، خلال أوقات التوتر ، لن تحتاج إلى ابتكار صور جديدة أثناء التنقل. ستعرف بالفعل ما الذي يناسبك.

فيما يلي ثلاثة تصورات أخرى لاستخدامها عندما تريد تعزيز الكاريزما قبل تقديم عرض تقديمي أو حضور اجتماع رئيسي أو في أي وقت تشعر فيه بالقلق.

قبل تقديم العرض مباشرة: أفاد بعض المتحدثين الأكثر شهرة في هذا القرن باستخدام بعض إصدارات التصور قبل أن يخطو إلى دائرة الضوء. في الواقع ، سيكون من غير المعتاد العثور على متحدث رائع لا يفعل ذلك. عندما يسألني العملاء عما إذا كان ينبغي عليهم استخدام التخيل قبل إلقاء خطاب مهم ، أجيب ، "فقط إذا كنت تريد أن تسير الأمور على ما يرام حقًا!"

بعد خمسة عشر عامًا من التحدث بشكل احترافي ، أجد أن القيام حتى 30ثانية من التخيل يحدث فرقًا كبيرًا في أدائي. إنه يؤثر بشكل كبير على مدى جاذبيتي على المسرح. في الواقع ، في كل مرة لا أجري فيها تصورًا قبل أن أصعد على خشبة المسرح ، أشعر بالأسف لذلك. حتى عندما أعرف الخطاب جيدًا ، يمكنني أن أقوله بالعكس ، فإن الأمر يستحق استخدام التخيل للتأكد من أنني قد وصلت إلى الحالة العقلية الجذابة الصحيحة.

لجعل التخيل أكثر فاعلية ، أحاول الوصول إلى المكان مبكرًا حتى أتمكن من التجول على خشبة المسرح والراحة مع المساحة. آخذ الموسيقى المناسبة معي وأبدأ التصورات هناك على المسرح ، بهدف ربط المشاعر الواثقة بالانتصار بالتواجد في تلك البيئة الخاصة. أثناء الاستماع إلى الموسيقى التصويرية المفعمة بالحيوية والحيوية ، أقوم بإنشاء أفلام عقلية ، أتخيل بوضوح مدى روعة

الكلام مستمر ، وأرى وأسمع استجابة الجمهور الحماسية وأنا أتحرك بثقة عبر المسرح.

قبل دقائق قليلة من خروجي تحت الأضواء ، أختبئ بعيدًا في غرفة غير مشغولة (هذه ممارسة شائعة للممثلين والسياسيين والمتحدثين وجميع فناني الأداء الآخرين لدرجة أن غرفة خاصة تسمى الغرفة الخضراء غالبًا ما تكون مخصصة لهذا الغرض فقط) وأجري خلال تصوري ، وأرقص (نعم ، أنا جاد) على الموسيقى التصويرية الشخصية الخاصة بي.

قبل الاجتماعات المهمة: يبدو أن واحدة من أكثر سيدات الأعمال الشابات إثارة للإعجاب التي أعرفها تطفو دائمًا على سحابة من الثقة ، والأمور تسير على ما يرام دائمًا بالنسبة لها. عندما تذهب سيلفيا لتقديم صفقة ، فإن الأشخاص الذين يعرفونها يعتبرون أنها ستفوز في اليوم أمر مسلم به.

أكدت سيلفيا مؤخرًا أن التخيل هو أحد أسرار نجاحها. قبل الاجتماعات الرئيسية ، ستتخيل "الابتسامات على وجوههم لأنهم أحبوني وهم واثقون من القيمة التي أحققها لهم. سأتخيل أكبر قدر ممكن من التفاصيل ، حتى رؤية التجاعيد حول أعينهم وهم يبتسمون ."إنها تتخيل التفاعل بأكمله ، وصولاً إلى المصافحة القوية التي تغلق الاجتماع ، وإبرام الصفقة.

لقد وجدت حتى التخيل مفيدًا قبل كتابة رسائل البريد الإلكتروني المهمة.
مثلما يساعدك التخيل الصحيح على الوصول إلى لغة الجسد الصحيحة بحيث تتدفق الإشارات الصحيحة دون عناء ، يمكنك استخدام التخيل للوصول إلى حالات عاطفية أو عقلية محددة بحيث تتدفق الكلمات الصحيحة أيضًا.

إذا احتاجت رسالتك ، على سبيل المثال ، إلى إيصال الدفء والاهتمام والتعاطف ، فسيكون من الأسهل بكثير العثور على الكلمات الصحيحة إذا تمكنت من وضع نفسك في حالة دافئة وعاطفية. تخيل مشهد يثير هذه المشاعر -تخيل طفل صغير يأتي ليخبرك بمشاكلها في المدرسة -سيساعدك على تهيئة عقلك لتدفق اللغة الصحيحة.

في أي وقت تشعر فيه بالقلق: أفضل طريقة للشعور بالتحسن عندما تشعر بالقلق هي إغراق نظامك بالأوكسيتوسين. غالبًا ما يطلق على الأوكسيتوسين الببتيد العصبي للثقة ، ويعكس على الفور إثارة استجابة القتال أو الطيران.

أحد مصادر علم الأعصاب المفضلة لدي ، نشرة العقل الحكيم ، اقترحت أن عناقًا لمدة عشرين ثانية يكفي لإرسال هرمون الأوكسيتوسين عبر عروقك ، وأنه يمكنك تحقيق نفس التأثير بمجرد تخيل هذا العناق. لذلك في المرة القادمة التي تشعر فيها بالقلق ، قد ترغب في أن تتخيل أنك محاط باحتضان كبير من شخص تهتم لأمره.

مرارًا وتكرارًا ، أذهل زبائني بمدى فعالية هذه التقنيات. قال لي أحد الخريجين الجدد: "لقد أنقذت تقنيات التخيل الأرواح في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا". تشتهر هذه المؤسسة عالية الإنجاز أيضًا بارتفاع معدلات الانتحار ، خاصة أثناء الاختبارات النهائية (كان معدل الانتحار في معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا خلال هذه الفترة أعلى بنسبة 38في المائة من معدل هارفارد ، على سبيل المثال .(3يقوم مركز MITالصحي الآن بتوزيع الأقراص المدمجة المرئية على الطلاب أثناء الاختبارات النهائية.

–

أطلق أحد العملاء على تقنيات التصور اسم "حيل جيدة للعقل الواقعية".
أخبرني آخر أنه بينما كان يستخدم دائمًا تقنيات التخيل في الرياضة والموسيقى ، لم يفكر أبدًا في تطبيق نفس التقنيات على العمل والحياة اليومية وكان مندهشًا من النتائج (وركل نفسه لأنه لم يفكر في الأمر عاجلاً).

كان مؤلف القرن التاسع عشر نابليون هيل يتخيل بانتظام تسعة رجال مشهورين كمستشارين شخصيين ، بما في ذلك رالف والدو إيمرسون وتوماس إديسون وتشارلز داروين وأبراهام لنكولن. كتب: "كل ليلة ... كنت أقوم بعقد اجتماع تخيلي مع هذه المجموعة التي اتصلت بها" المستشارون غير المرئيين ..."الآن أذهب إلى مستشاري الوهميين مع كل مشكلة صعبة تواجهني وتواجه موكلي. النتائج غالبًا ما تكون مذهلة ."

اختر المستشارين الخاصين بك وفقًا للعواطف التي يجسدونها لك. كان مستشار الثقة بالنفس الذي اختاره هيل هو نابليون بونابرت.
لتعزيز جاذبيتك الشخصية ، اختر الشخصيات التي تمثل الثقة الكاملة بالنفس ، أو الدفء والاهتمام ، أو الهدوء والصفاء. أو قد تجد بعض الشخصيات التي تجسد كل العناصر دفعة واحدة. تخيل نفسك ذاهبًا إلى هذه الأرقام من أجل "حديث حماسي" في أي وقت تشعر فيه أنك بحاجة إلى واحدة.

بفضل استجابة الدماغ الرائعة للدماغ ، سينتج عن ذلك تأثيرات حتى لو لم تكن حقيقية.

التصور هو بالفعل أداة قوية. من بين جميع تقنيات تعزيز الكاريزما ، هذا هو الأسلوب الذي أوصي به بعمل جزء دائم من مجموعة أدواتك. إذا لم تكسب شيئًا آخر من هذا الكتاب ، فإن هذه التقنية ستحدث فرقًا حاسمًا في جاذبيتك.

الامتنان والنوايا الحسنة والرحمة

الدفء هو أحد المكونات الأساسية للسلوك الكاريزمي. يمكن أن تجعل الناس يحبونك ويثقون بك ويريدون مساعدتك. لسوء الحظ ، بالنسبة للكثيرين

الناس ، الدفء ليس شعورًا واضحًا يسهل الوصول إليه ؛ فقط لا يأتي بشكل طبيعي. يثق العديد من عملائي في جلستهم الأولى بأنهم ليسوا متأكدين تمامًا من الشعور بالدفء. في الواقع ، كثيرًا ما أسمع عملاء جدد قلقون: "ولكن ماذا لو كنت في أعماقي بلا قلب؟ ماذا لو لم أستطع الوصول إلى الدفء؟ "النبأ السار هو أنني أستطيع أن أضمن تمامًا أنك لست بلا قلب ، وأنا أعلم بالتأكيد أنه يمكن لأي شخص أن يتعلم التعبير عن الدفء بشكل أفضل.

الدفء صعب على الكثير منا. يمكن أن ينبع هذا من عدد من الأسباب -التنشئة أو الطفولة أو البيئة الحالية أو الشخصية فقط.
من المؤكد أن الدفء لم يكن طبيعيًا بالنسبة لي عندما دخلت هذا المجال. لتجربة الدفء ، كان علي استخدام كل أداة في الكتاب —كل أداة توشك على اكتشافها. ستحصل على انتقال تدريجي من ثلاث خطوات إلى الدفء ، من الأقل شخصية إلى الأكثر شخصية.

الخطوة الأولى هي التواصل مع الدفء الموجه نحو الحياة بشكل عام ، وحياتك بشكل خاص. هذا يندرج تحت فئة عامة من الامتنان. للامتنان ميزة خاصة لأولئك منا الذين يجدون أحيانًا أنه من غير المريح التواصل مع الآخرين. يمكن أن يمنحنا الدفء الكاريزمي دون الحاجة إلى التواصل مع أي شخص.

ثم ستختبر الدفء تجاه الآخرين -هذه هي العوالم
من حسن النية والإيثار والرحمة والتعاطف.
أخيرًا ، سوف تستكشف ما يبدو أنه أقل أنواع الدفء راحة بالنسبة لمعظمنا: الدفء لنفسك. هذا هو الانضباط الناشئ في التعاطف مع الذات.

أي من هذه الأشياء ستجلب لك زيادة ملحوظة في الكاريزما ، لذا العب معهم جميعًا إذا استطعت ، سواء أولئك الذين يشعرون بأنهم طبيعيون أو أولئك الذين يشعرون بأنهم ممتدون.

الخطوة الأولى: الشكر والتقدير

ما هو عكس الامتنان؟ الاستياء والعوز واليأس -لا شيء منها يتمتع بشخصية جذابة. نعلم جميعًا أن القليل من الأشياء ستدمر فرص شخص ما أكثر من إعطاء انطباع باليأس ، سواء كان في مقابلة عمل أو في موعد غرامي.
الامتنان هو ترياق رائع لكل هذه المشاعر السلبية لأنه يأتي من التفكير في الأشياء التي لديك بالفعل -من العناصر المادية أو الخبرات إلى العلاقات العزيزة. يمكن أن يكون الامتنان وسيلة رائعة للكاريزما ، ويعيدك

إلى الحاضر ويمنحك وصولاً فوريًا إلى مشاعر الثقة والدفء.

يبدو أن الجميع يبشرون بالامتنان هذه الأيام. تدافع أوبرا عن "موقف الامتنان" ، وقد ظهرت دراسات تظهر أن الامتنان هو العلم
يساعدك على العيش لفترة[4] أطول وأكثر صحة وسعادة. مقنعة ، وكذلك الطرق التي يمكن للامتنان من خلالها تعزيز الكاريزما لديك. إذا تمكنت من الوصول إلى الامتنان ، فسيكتسح التغيير الفوري لغة جسدك من الرأس إلى أخمص القدمين: سوف يلين وجهك ، وسوف يرتاح جسمك بالكامل. سوف تنبعث لغة جسدك من الدفء والثقة الراسخة التي سيجدها الناس جذابة للغاية.

لكن القليل منا يمكنه ببساطة أن يقرر الدخول في حالة من الامتنان. في الواقع ، بالنسبة لمعظم الناس ،
الامتنان لا يأتي بسهولة. إن البشر موصولين غريزيًا للتكيف اللذيذ: الميل إلى أخذ بركاتنا كأمر مسلم به [5].غالبًا ما يكون إخبار نفسك بأنك يجب أن تكون ممتنًا يؤدي إلى نتائج عكسية ، لأنه لا يؤدي إلا إلى الشعور بالذنب. يشتكي العملاء من أنه عندما يقول لهم أحدهم "يجب أن تكون ممتنًا" ، فإن ذلك يجعلهم يشعرون فقط بالسوء: إما بالاستياء أو بالذنب لعدم الشعور بالامتنان.

إحدى طرق استحضار الشعور بالامتنان هي التركيز على الأشياء الصغيرة الموجودة جسديًا. خلال اجتماع غداء أخير في أحد المطاعم ، على سبيل المثال ، ركزت على القليل من المسرات: الشمس تتدفق عبر النافذة ؛ سماوات زرقاء؛ أن النادل حصل على طلبي بشكل صحيح ؛ أو وجود الكاتشب وتوافره وعجائبه.

أداة أخرى جيدة لتعزيز الامتنان هي مشاهدة حياتك من خلال عدسة الشخص الثالث ، وكتابة سرد عن نفسك يلقي ضوءًا إيجابيًا.
على سبيل المثال ، كتبت ماري ، التي قابلناها سابقًا: "مريم تتمتع بحياة رائعة حقًا. لديها مصدر دخل ثابت. عندما يتحمل الكثير من الآخرين العمل البدني أو لا يجدون عملاً ، فإنها تذهب إلى مكتب حيث تُعامل معاملة لائقة ويحترمها العديد من الزملاء. إنها محبوبة ومقدرة من أصدقائها وعائلتها. كثير من الناس يهتمون بها حقا.

غالبًا ما كانت صديقة جيدة. في العديد من الحالات ، اختارت أن تكون هناك من أجل شخص يحتاجها. وقد حققت أداءً جيدًا اليوم: أكملت تقريرًا كاملاً ، وأعربت عن تقديرها لمساعدة زميل لها ، بل ذهبت إلى صالة الألعاب الرياضية ."لا يجب أن تكون عميقة. الأشياء الإيجابية مثل تلك التي ذكرتها مريم ، والتي هي صغيرة ولكنها مهمة في حياتنا ، هي خيارات عظيمة لنكون ممتنين لها.

هذه واحدة من العديد من الحالات التي يحدث فيها فعل الكتابة فرقًا جوهريًا في فعالية التمرين. يجعل المنظور الإيجابي

يشعر بمزيد من الواقعية ، وأكثر صلابة. إذا تخيلت ببساطة كيف سيرى شخص آخر حياتك ، فقد لا تشعر أنها حقيقية على الإطلاق ، وتفقد جوهرها ووزنها.
بينما إذا قمت بكتابته ، حتى لو بدا الأمر غريبًا في البداية ، فإنه في نهاية الفقرة سيبدو حقيقيًا بشكل غريب.

اتبع التمارين الواردة في المربع أدناه لتجربة هذه الأساليب بنفسك.

وضعه موضع التنفيذ: الامتنان

ركز على الحاضر: في المرة القادمة التي تجد فيها نفسك منزعجًا من شيء بسيط ، تذكر أن ترك عقلك يركز على الإزعاج قد يضعف لغة جسدك. لمواجهة هذا ، اتبع الاقتراحات أدناه:

امسح جسمك من الرأس إلى أخمص القدمين واعثر على ثلاث قدرات توافق عليها. قد تكون ممتنًا لأن لديك قدمًا وأصابع قدم تسمح لك بالمشي. قد تقدر قدرتك على القراءة. جربه الآن:

1. _____
2. _____
3. _____

تفحص بيئتك. انظر حولك وابحث عن ثلاثة مناظر ممتعة -حتى أصغرها. ربما يمكنك رؤية السماء وتقدير ظلال ألوانها. ربما يمكنك ملاحظة نسيج الطاولة التي تجلس عليها أو حتى الورقة التي أمامك مباشرةً. جربه الآن:

1. _____
2. _____
3. _____

استخدم عدسة الشخص الثالث: في هذه التقنية ، ستحتاج إلى بضع دقائق فقط للجلوس وقلم وبعض الأوراق.

ابدأ في وصف حياتك كما لو كنت مراقبًا خارجيًا ، وركز على كل الجوانب الإيجابية التي يمكنك التفكير فيها.

اكتب عن وظيفتك -العمل الذي تقوم به والأشخاص الذين تعمل معهم. صِف علاقاتك الشخصية والأشياء الجيدة التي قد يقولها أصدقاؤك وأفراد عائلتك عنك. اذكر بعض الأشياء الإيجابية التي حدثت اليوم والمهام التي أنجزتها بالفعل.

خذ الوقت الكافي لكتابة هذه الرواية. مجرد التفكير في الأمر لن يكون فعالاً.

تخيل الجنازة الخاصة بك: الأسلوب الأخير لتعزيز الامتنان ، المستخدم في العديد من ندوات القيادة المرموقة على الرغم من غرائبه ، هو الأكثر كثافة -لا تأخذ الأمر على محمل الجد.

هل شعرت يومًا بالارتياح بعد العثور على عنصر مهم كنت تعتقد أنه قد فُقد أو سُرق؟ (يحدث ذلك لي في كل مرة أفقد فيها مفاتيحي). يمكن أن يكون هذا الشعور الغريزي الشامل بالامتنان قويًا بشكل ملحوظ ، وهو ينخرط في آبار الامتنان بشكل أعمق من أي ممارسة أخرى تقريبًا.

يمكنك صنع هذا الشعور بالارتياح المنتج للامتنان من خلال تخيل جنازتك الخاصة. في غضون ثوانٍ ، يمكن أن يؤدي هذا التصور إلى حالة من الحيوية العاطفية ، وكما تدرك أنك لا تزال تعيش حياتك ، إلى حالة من الامتنان.

النقطة الأساسية في هذا التمرين هي مساعدتك في الوصول إلى درجات مختلفة من الدفء ومنحك فرصة للاسترخاء مع هذه المشاعر.

هذا هو أحد التمارين القليلة التي يمكن أن تساعدك بشكل فعال على الشعور بالامتنان للحياة. يمكن أن يكون مؤثرًا للغاية ، ويجلب لك رؤى رائعة ، ويمنحك وضوحًا حول القيم الراسخة ، ولكنه قد يجعلك أيضًا تشعر بالإثارة. لذلك ، يرجى التأكد من أنك في بيئة تشعر فيها بالراحة في أن تكون عاطفيًا. غالبًا ما أوصي بفعل هذا في المنزل. امنح نفسك وقتًا لبدء التمرين ، ووقتًا لتجربته ، ووقتًا للخروج منه ومعالجته. كما هو الحال مع جميع التصورات ، من المفيد الحصول على أكبر قدر ممكن من التفاصيل -إشراك جميع الحواس الخمس. إذا كنت تفضل أن يرشدك صوتي خلال العملية ، فستجد تسجيلًا صوتيًا عبر الإنترنت على http://www.CharismaMyth.com/funeral.

اجلس أو استلق وأغلق عينيك واضبط المشهد. أين تقام جنازتك؟ أي يوم من أيام الأسبوع ، في أي وقت من اليوم؟ اوصف لى الطقس؟ شاهد المبنى الذي يقام فيه الاحتفال.

شاهد وصول الناس. من قادم؟ ما الذي يرتدونه؟ انتقل الآن إلى المبنى وانظر حولك بالداخل. هل ترى الزهور؟ إذا كان الأمر كذلك ، اشتم رائحة الزهور الثقيلة في الهواء. رؤية الناس يدخلون من الباب. بماذا يفكرون؟ ما نوع الكراسي التي يجلسون فيها؟ كيف تشعر هذه الكراسي؟

تبدأ جنازتك. فكر في الأشخاص الذين تهتم بهم كثيرًا أو الذين تهمك آرائهم أكثر. بماذا يفكرون؟ شاهدهم يتقدمون واحدًا تلو الآخر ويقدمون تأبينهم. ماذا يقولون؟ ما هي ندمهم بالنسبة لك؟ فكر الآن: ماذا تريد أن يقولوا؟ ما هي ندمك على نفسك؟

شاهد الناس يتابعون نعشك إلى المقبرة ويتجمعون حول قبرك. ما الذي تود أن تراه مكتوبًا على شاهد قبرك؟

الجميع تقريبًا ، من جميع الأعمار والأجناس ومستويات الأقدمية ، سيصابون بالدموع في النهاية. قد تشعر بالحركة والتلامس والإثارة. ابق مع هذه المشاعر بقدر ما تستطيع وتهدف إلى الشعور بالراحة معها.

هذه هي الطريقة التي يمكنك من خلالها الوصول إلى الامتنان مدى الحياة. الامتنان هو خطوة أولى رائعة نحو الدفء وأسلوب قوي للعودة إلى الحالة العقلية الجيدة حتى في خضم موقف صعب. مجرد التفكير في إمكانية الامتنان أو البحث عن أشياء صغيرة لتقديرها سيرسل تغييرًا إيجابيًا يكتسح لغة جسدك. كمكافأة إضافية ، قد تزيد أيضًا من إحساسك بالأمان والثقة ، وبالتالي تحسين أدائك العقلي.

الخطوة الثانية: حسن النية والرحمة

هل سبق لك أن كنت مع شخص شعرت أنه يهتم حقًا بمصالحك؟ كيف شعرت؟ من المحتمل أنك مررت بمشاعر لطيفة ودافئة.
النوايا الحسنة هي طريقة فعالة للغاية لإظهار الدفء وخلق شعور بالدفء لدى الآخرين. عندما تركز حقًا على رفاهية شخص ما ، فإنك تشعر بمزيد من الارتباط به ، ويظهر ذلك على وجهك ، ويرى الناس أنك شخص مليء بالدفء. حاصل الكاريزما الخاص بك

يرتفع.

النوايا الحسنة هي الخطوة الثانية على طريق الوصول إلى الدفء ، وفي النهاية ، الكاريزما. يمكن أن يؤدي استخدام النوايا الحسنة في تفاعلاتك اليومية إلى إضفاء المزيد من الدفء واللطف والرعاية والرحمة على لغة جسدك -وكلها صفات جذابة للغاية.

لقد سمعت كثيرًا من الناس يقولون عن مقابلة بيل كلينتون صاحب الشخصية الجذابة للغاية: "إنه يجعلك تشعر وكأنك الشخص الوحيد في العالم بالنسبة له." أعلم أنه في كل مرة أحصل فيها على حالة من النوايا الحسنة ، أشعر بتحول فوري في التفاعل ؛ يسخن الناس على الفور ويبدو أنهم يحبونني أكثر.

تعمل النوايا الحسنة على تحسين شعورك لأنها تغمر نظامك بالأوكسيتوسين والسيروتونين ، وكلاهما من المواد الكيميائية الرائعة التي تشعرك بالرضا. بالإضافة إلى ذلك ، بطريقة مثيرة للاهتمام ، فإنه يقلل من حاجتنا لإنجاح التفاعل. عندما يكون هدفنا الوحيد هو نشر النوايا الحسنة ، فإن ذلك يزيل الضغط. لم نعد نجاهد ، ونكافح ، وندفع من أجل أن تسير الأمور في اتجاه معين.

ونظرًا لأننا أقل اهتمامًا بكيفية سير التفاعل ، يمكننا أن نشعر بمزيد من الثقة الجذابة ونعرضها.

النوايا الحسنة هي الحالة البسيطة المتمثلة في تمني الخير للآخرين. يمكنك التفكير في الأمر على أنه عضلة عقلية يمكن تقويتها من خلال الممارسة. حتى لو ضمرت عضلات النوايا الحسنة ، فلا يزال بإمكانك إعادة بنائها مرة أخرى. أظهرت دراسة حديثة من معهد وايزمان باستخدام فحوصات التصوير بالرنين المغناطيسي أنه يمكن تعلم هذه الحالات الإيجابية ، تمامًا مثل العزف على آلة موسيقية أو إتقان الرياضة. كشفت عمليات المسح أن دوائر الدماغ المقابلة "تغيرت بشكل كبير" من خلال التدريب.

إحدى الطرق البسيطة والفعالة للبدء هي محاولة العثور على ثلاثة أشياء تحبها في الشخص الذي تريد أن تشعر بحسن نية تجاهه. بغض النظر عمن تتحدث إليه ، ابحث عن ثلاثة أشياء لتقديرها أو توافق عليها -حتى لو كانت صغيرة مثل "أحذيتهم لامعة" أو "كانت في الوقت المحدد". عندما تبدأ في البحث عن العناصر الإيجابية ، تتغير حالتك العقلية وفقًا لذلك ثم تكتسح لغة جسدك.

فيما يلي تمارين النوايا الحسنة الأكثر كثافة للتجربة. بالنسبة لبعض الناس ، فإنهم يعملون على الفور. بالنسبة للآخرين ، يشعرون بأنهم غرباء. ما عليك سوى تجربتها —إذا لم تنجح معك ، فسنوفر لك آخرين لتختبرهم.

أولا ، التصور. يأتي هذا من عالم الأعصاب الدكتور بريفاهيني برادو ، وهو شخص يتمتع بشخصية كاريزمية عالية لطالما أعجبت بدفئها وسعادتها. كنت ممتنًا عندما شاركت معي أحد أسرارها: في أي تفاعل ، تخيل أن الشخص الذي تتحدث معه ، وجميع من حولك ، لديهم أجنحة ملاك غير مرئية.

هذا يمكن أن يساعد في تغيير وجهة نظرك. إذا تمكنت حتى لجزء من الثانية من رؤية شخص ما ككائن جيد بشكل أساسي ، فسيؤدي ذلك إلى تلطيف وتدفئة رد فعلك العاطفي تجاههم ، وتغيير لغة جسدك بالكامل. لذا جربها: بينما تتجول أو تتجول ، شاهد أشخاصًا بأجنحة ملاك يمشون ويقودون. من الجدير أن تتخيل نفسك بأجنحة أيضًا. تخيل أنك جميعًا فريق من الملائكة يعملون معًا ، وكلهم يبذلون قصارى جهدك. أخبرني العديد من عملائي التدريبي (حتى كبار المديرين التنفيذيين المتمرسين) عن مدى فعالية هذا التصور بشكل غير عادي بالنسبة لهم. يمكن أن يشعروا على الفور بمزيد من الحضور الداخلي والدفء ، ويمكنني أن أرى زيادة كبيرة في مقدار كل من الحضور والدفء اللذين تقدمهما لغة جسدهما.

إذا كنت تستجيب بشكل أفضل للأدلة السمعية ، فجرب بعض العبارات المختلفة. على سبيل المثال ، أثناء النظر إلى شخص ما ، فكر ، أنا معجب بك. وأنا أحبك فقط لأجلك. أو حاول أن تتذكر هذا المبدأ التوجيهي: فقط أحب بقدر ما تستطيع من أي مكان أنت فيه. ذكّر نفسك بهذه الحكمة عدة مرات في اليوم ، ولاحظ التحول الذي يمكن أن يحدثه هذا في عقلك وجسمك. غالبًا ما يجد الناس نفس القدر من الفعالية في مقولة أخرى: من بين جميع الخيارات المتاحة لي الآن ، أي منها سيجلب أكبر قدر من الحب إلى هذا العالم؟

بالنسبة لبعض الناس ، هذه التقنيات الثلاثة هي كل ما يحتاجون إليه للشعور بحسن النية ، وبالتالي ، الدفء المعزز للكاريزما. بالنسبة لهم ، فإن مجرد التركيز على تمنيات الآخرين بالخير يساعدهم على الوصول إلى الدفء. بالنسبة للآخرين ، قد لا يكون كافياً. ربما يكون الشخص الذي نرغب في إظهار حسن النية تجاهه هو الشخص الشرير. ربما نشعر بالانزعاج أو الاستياء تجاههم. أو ربما يشعرون بأنهم بعيدون جدًا.

في هذه الحالات ، حاول أن تخطو خطوة أبعد من حسن النية إلى التعاطف والرحمة.

- النوايا الحسنة تعني أنك تتمنى الخير لشخص ما دون أن تعرف بالضرورة ما يشعر به.
- التعاطف يعني أنك تفهم ما يشعرون به ؛ ربما كانت لديك تجربة مماثلة في الماضي.
- التعاطف هو التعاطف بالإضافة إلى حسن النية: أنت تفهم ما يشعرون به ، وتتمنى لهم التوفيق.

يصف بول جيلبرت ، أحد الباحثين الرئيسيين في مجال التعاطف ، عملية الوصول إلى التعاطف على النحو التالي: أولاً يأتي التعاطف ، والقدرة على فهم ما يشعر به شخص ما ، واكتشاف الضيق ؛ ثانيًا ، التعاطف ، التأثر بالضيق العاطفي ؛ وثالثًا ، التعاطف ، الذي ينشأ مع الرغبة في الاهتمام برفاهية الشخص المنكوب.

والخبر السار هو أن لدينا ميلًا طبيعيًا إلى الرحمة ؛ إنها متأصلة بعمق في أدمغتنا ، حتى أعمق وأقوى من القدرات المعرفية. يؤكد عالم النفس العصبي ريك هانسون أن البشر هم إلى حد بعيد أكثر الأنواع تعاطفاً على هذا الكوكب. يمكنك التفكير في طريقك نحو التعاطف حتى لو لم تشعر به بشكل طبيعي ، كما يؤكد لنا هانسون.

إن رغبتك في التركيز على رفاهية الآخرين هي كل ما تحتاجه لتغيير لغة جسدك بشكل إيجابي. سيكون هذا كافيًا لمنح الناس الشعور بأنك تهتم بهم حقًا ، وهو أحد المكونات الأساسية للكاريزما.

تتعلم السباحة عن طريق السباحة. وتتعلم أن تكون رحيمًا من خلال ممارسة التعاطف ، حتى لو شعرت بالحرج في البداية. جرب التمرين في الصفحة التالية لتنمية قدرتك على التعاطف.

* * *

وضعه موضع التنفيذ: الرحمة

تمنحك النوايا الحسنة والرحمة الدفء لتوازن قوتك ، ويمكن أن تنقذك من الظهور بمظهر الثقة المفرطة ، أو الأسوأ من ذلك ، المتغطرسة.
يمكن أن تكون أيضًا أداة خفية ، رصاصة فضية تدور حول المحادثات الصعبة.

اتخذ الخطوات الثلاث التالية لممارسة التعاطف مع شخص تعرفه:

.1تخيل ماضيهم. ماذا لو كنت قد ولدت في ظروفهم ، مع أسرهم وتربيتهم؟ كيف كان شعورك عندما نشأوا في وضع عائلي مع كل ما مروا به عندما كانوا طفلين؟ غالبًا ما يقال إن كل شخص تقابله لديه قصص يرويها ، وأن كل شخص لديه القليل منها من شأنه أن يكسر قلبك. ضع في اعتبارك أيضًا أنه إذا كنت قد جربت كل ما جربوه ، فربما تكون قد خرجت كما حدث.

.2تخيل حاضرهم. حاول حقًا أن تضع نفسك في مكانهم الآن. تخيل كيف تشعر أن تكون هم اليوم. ضع نفسك في مكانهم ، كن في جلدهم ، انظر من خلال عيونهم. تخيل ما قد يشعرون به الآن -كل المشاعر التي قد تكون لديهم في الداخل.

.3إذا كنت حقًا بحاجة إلى ديناميت الرحمة ، انظر إليهم واسأل: ماذا لو كان هذا آخر يوم لهم على قيد الحياة؟ يمكنك حتى تخيل جنازتهم.
أنت في جنازتهم ، ويطلب منك أن تقول بضع كلمات عنهم. يمكنك أيضًا تخيل ما ستقوله لهم بعد وفاتهم بالفعل.

على الرغم من أنها قد تبدو محرجة أو غير مريحة أو طريفة تمامًا ، إلا أن حسن النية والتعاطف هما حقًا مهارات تجارية قيّمة -حتى في مجالات جافة مثل المحاسبة. بالنسبة لتوم شيرو ، أحد المديرين التنفيذيين الرئيسيين في شركة ، Deloitteفإن التعاطف هي إحدى الصفات الثلاث الأولى التي يبحث عنها عند تقييم القادة المحتملين ، ويرى أنها عقيدة أساسية للكاريزما. يوافق أنجيل مارتينيز ، رئيس مجلس إدارة شركة Deckers Outdoorsمتعددة الجنسيات ، على هذا الرأي.

قال لي: "جزء لا يتجزأ من فكرة الكاريزما هو التعاطف". "لا أرى كيف يمكنك أن تكون قائداً فعالاً بدون هذه القدرة."

هذه هي الطريقة التي يمكنك بها الوصول بفعالية إلى النوايا الحسنة والتعاطف مع الآخرين. الآن دعونا نلقي نظرة على أكثر أشكال التعاطف شخصية ، وأكثرها تحديا: التعاطف مع نفسك.

الخطوة الثالثة: التعاطف مع الذات

من الواضح أن هيلين كانت مشرقة للغاية. كان بإمكانها تقديم حجج قوية ومقنعة ، وقد ظهرت على أنها منظمة وجديرة بالثقة وخيرة

المستمع ، يركز بشدة على ما يقوله الناس. لكنها لم تكن جذابة ، وأدركت ذلك. قالت لي "أعلم أنني مثيرة للاهتمام" . "أنا مستمع جيد ومحادثة جيدة. لكنني لا أعتقد أنني محبوب ، وأنا بالتأكيد لست شخصية جذابة ."

كان لدى هيلين الكثير من الثقة بالنفس. إذن ما الذي كانت تفتقر إليه؟ الدفء.
أعجب الناس بمدى معرفتها ، لكنهم لم يشعروا بالاهتمام. لم تستطع هيلين أن تنبعث من الدفء لأنها واجهت صعوبة في الشعور به -سواء كان ذلك بالنسبة للآخرين أو لنفسها. وبدلاً من ذلك ، شعرت عادةً بقليل من الاغتراب والانفصال. في اجتماعنا الأول معًا ، تساءلت بصدق بصوت عالٍ ، "لماذا يحبني الناس؟ حتى أنا لا أجد نفسي محبوبًا ."كما يمكنك أن تتخيل ، هذه الرسالة الداخلية الباردة كان لها صدى في رأسها ، ولعبت عبر لغة جسدها ، وقللت من مقدار الدفء الذي يمكن أن تنبعث منه.

بالنسبة إلى هيلين ، كان الطريق إلى الكاريزما من خلال الدفء الذاتي. الدفء كما وصفناه حتى الآن موجه إلى الخارج -تجاه الآخرين ، أو تجاه الحياة بشكل عام. لكن الدفء يمكن أيضًا أن يوجه إلى الداخل ، تجاه أنفسنا. يُطلق على هذا الدفء الموجه ذاتيًا التعاطف مع الذات ، وعلى الرغم من أنه قد يبدو (ويشعر) بعدم الارتياح ، إلا أنه يمكن أن يكون ممارسة مغيرة للحياة (وبالتأكيد تعزز الكاريزما).

أولاً ، دعنا نميز بين ثلاثة مفاهيم رئيسية: الثقة بالنفس هي إيماننا بقدرتنا على القيام بشيء ما أو تعلم كيفية القيام بشيء ما.

احترام الذات هو مقدار ما نوافق عليه أو نقدر أنفسنا. غالبًا ما يكون تقييمًا قائمًا على المقارنة (سواء تم قياسه مقابل أشخاص آخرين أو وفقًا لمعاييرنا الداخلية الخاصة بالموافقة).

التعاطف مع الذات هو مقدار الدفء الذي يمكن أن نحصل عليه لأنفسنا ،
خاصة عندما نمر بتجربة صعبة.
من الممكن تمامًا للناس أن يتمتعوا بثقة عالية بالنفس ولكن احترام الذات منخفض وتعاطف منخفض للغاية مع الذات. مثل هيلين ، قد يعتبر هؤلاء الأشخاص أنفسهم مؤهلين إلى حد ما ، لكنهم لم يعودوا يحبون أنفسهم بالضرورة بعد الآن ، ويمكن أن يكونوا صعبين للغاية على أنفسهم عندما لا ينجحون.

تشير الأبحاث العلمية السلوكية الحديثة إلى أنه قد يكون من الأفضل التركيز على التعاطف مع الذات أكثر من التركيز على تقدير الذات 6.يعتمد الأول على قبول الذات ، والأخير على التقييم الذاتي والمقارنة الاجتماعية. يعتبر تقدير الذات أكثر من مجرد قطار ملاهي ، ويعتمد على الطريقة التي نعتقد أننا نقارن بها مع الآخرين. كما أنه يميل إلى الارتباط بالنرجسية.

يُظهر الأفراد الذين حصلوا على درجات عالية في مقاييس التعاطف مع الذات قدرًا أكبر من المرونة العاطفية في مواجهة الصعوبات اليومية وردود فعل سلبية أقل تجاه المواقف الصعبة ، مثل تلقي ردود فعل غير مرضية. توقع مستويات المساءلة. الأشخاص الذين يسجلون درجات عالية في التعاطف مع الذات لديهم أيضًا ميل أقل للإنكار.

هذا أمر منطقي: فالأخطاء الشخصية ستؤدي إلى قدر أقل من النقد الذاتي ، لذلك سيكون الناس أكثر استعدادًا للاعتراف بها.
عندما يسمعون مصطلح التعاطف مع الذات ، غالبًا ما يفترض الناس أنه مرادف للانغماس في الذات أو الشفقة والمثيلة الدهشة أن العكس هو الصحيح. [8]
تظهر الأبحاث العلمية السلوكية القوية أنه كلما ارتفع مستوى التعاطف مع الذات ، انخفض مستوى الشفقة على الذات. يمكنك التفكير في الفرق بين الاثنين بهذه الطريقة: التعاطف مع الذات هو الشعور بأن ما حدث لك أمر مؤسف ، في حين أن الشفقة على الذات هي الشعور بأن ما حدث لك غير عادل. بهذه الطريقة ، يمكن أن تؤدي الشفقة على الذات إلى الاستياء أو المرارة ، وإلى الشعور بمزيد من العزلة والاغتراب. في المقابل ، غالبًا ما يؤدي التعاطف مع الذات إلى زيادة الشعور بالترابط.

التعاطف مع الذات هو ما يساعدنا على مسامحة أنفسنا عندما نقصر ؛ إنه ما يمنع النقد الداخلي من السيطرة واللعب على وجوهنا ، ويدمر إمكاناتنا الكاريزمية. بهذه الطريقة ، فإن التعاطف مع الذات أمر بالغ الأهمية لإخراج الدفء.

ومن المثير للاهتمام أن التعاطف مع الذات يمكن أن يساعدك أيضًا على زيادة الثقة بالنفس. كان أحد عملائي مديرًا تنفيذيًا عالي الأداء ومتميزًا في البنك وكان دائمًا صعبًا بشكل لا يصدق على نفسه. في جلستنا الأولى ، قال بريان: "أتعلم ، هذا الشيء الناقد الداخلي ، يا رجل ، إنها مشكلة حقيقية بالنسبة لي." أخبرني أنه يمكن أن يشعر بأن ناقده الداخلي يتلاعب بكل عيوبه طوال يومه.

في غضون دقائق من تجربة أسلوب التعاطف مع الذات الذي اقترحته ، شعر براين بالفعل بالفرق. قال لي: "شعرت بتأثير فوري. زفير ، شعرت بالراحة ، وتوسع صدري. لقد حظيت على الفور بحضور أكبر ، وشعرت بأنني أشبه بكوني "ذكر ألفا" أشغل مساحة أكبر! "لأن التعاطف مع الذات يبدد الصوت الداخلي النقدي الذي يؤثر على لغة الجسد ، يمكن أن يمنحك في الواقع وضعية أكثر اتساعًا وثقة. بالنسبة لبريان ، للمفارقة ، كان التعاطف مع الذات هو الطريق إلى أن يُنظر إليه على أنه رجل ألفا واثق من نفسه.

يوفر التعاطف مع الذات مجموعة رائعة من الفوائد: تقليل القلق والاكتئاب والنقد الذاتي ؛ علاقات محسنة وأعظم

مشاعر الترابط الاجتماعي والرضا عن الحياة ؛ زيادة القدرة على التعامل مع الأحداث السلبية ؛ وحتى تحسين أداء الجهاز المناعي 9.يبدو رائعًا ، أليس كذلك؟ لسوء الحظ ، لا يتم تدريس التعاطف مع الذات في المدرسة. في الواقع ، يبدو الأمر في ثقافة اليوم متسامحًا وغير مبرر ، ويمكن أن يشعر بأنه غريب جدًا. الكثير منا ليس لديه فكرة واضحة عما هي البداية.

لذلك أولاً ، دعنا نحصل على تعريف قوي. تعرف كريستين نيف ، إحدى أبرز الباحثين في مجال التعاطف ، التعاطف الذاتي على أنه عملية من ثلاث خطوات: أولاً ، إدراك أننا نواجه صعوبات. ثانيًا ، الاستجابة بلطف وتفهم لأنفسنا عندما نعاني أو نشعر بعدم كفاية ، بدلاً من نقد الذات بقسوة. ثالثًا ، إدراك أن كل ما نمر به يمر به عمومًا جميع البشر ، وتذكر أن الجميع يمر بأوقات عصيبة.

عندما تسوء الأمور في حياتنا ، من السهل أن نشعر أن الآخرين يمرون بوقت أسهل. بدلاً من ذلك ، فإن إدراك أن الجميع في مرحلة ما قد مروا أو سيحصلون على نفس التجربة التي تمر بها الآن يمكن أن يساعدك على الشعور بأنك جزء من التجربة الإنسانية الأكبر بدلاً من الشعور بالعزلة والغربة.

عندما يبدأ ناقدنا الداخلي في الإشارة إلى آثامنا وعيوبنا ، فغالبًا ما يجعلنا نشعر أن الآخرين يتحسنون ، وأننا الوحيدين الذين يعانون من هذا العيب. يكون النقد الذاتي أقوى بكثير عندما تبدو معاناتنا نتيجة لإخفاقاتنا وأوجه قصورنا المتصورة مما تبدو عليه بسبب ظروف خارجية. هذا عندما يكون التعاطف مع الذات هو الأكثر قيمة.

كيف يمكن للمرء أن ينمي التعاطف مع الذات؟ الخبر السار هو أن النية هي العنصر الأكثر أهمية في معاملة نفسك بلطف.
كريستوفر جيرمر ، مؤلف كتاب "الطريق الواعي إلى التعاطف مع الذات" ، يصر على أن "التعاطف مع الذات ليس هدية تولد بها أم لا.
إنها مهارة ، مهارة عقلية قابلة للتدريب والتي يمكن لكل واحد منا ، بدون استثناء ، تطويرها وتقويتها ."يقترح جيرمر أن تبدأ من حيث أنت الآن: اكتشاف الطرق التي تهتم بها بنفسك بالفعل ، ثم تذكير نفسك بفعل هذه الأشياء عندما تصيب السلبية.

وضعه موضع التنفيذ: التعاطف مع الذات

يمكنك القيام بهذا التمرين البسيط في دقائق. ما عليك سوى سرد خمس طرق تعتني بها بنفسك بالفعل عندما تواجه صعوبة في ذلك.

قم بتمييز الأشياء التي وجدتها فعالة بشكل خاص ، وهذا كل شيء. لقد بدأت قائمة التعاطف مع الذات الخاصة بك.

أنت الآن جاهز لممارسات التعاطف مع الذات الأكثر كثافة.
يُعرف الدالاي لاما ذو الشخصية الجذابة بكونه حضورًا مشعًا بالدفء والاهتمام حتى أن أكثر الشخصيات برودة القلوب تذوب في حضوره. ينسب الكثير من تأثيره على الناس إلى ممارسات التعاطف البوذية ، التي أنت على وشك أن تتعلمها ، تسمى ميتا.

ميتا هي ممارسة بوذية للشفقة والتعاطف مع الذات عمرها آلاف السنين والتي تُترجم تقريبًا على أنها "لطف محب". ببساطة ، ميتا هي الممارسة الواعية لتطوير النوايا الطيبة تجاه جميع الكائنات.

عندما تم فحص واختبار أدمغة ممارسي ميتا المتفانين من قبل علماء الأعصاب ، ظهرت اختلافات كبيرة. لم يقتصر الأمر على إصدار موجات أعمق من الدماغ فحسب ، بل ارتدوا أيضًا من سيناريوهات الإجهاد بشكل أسرع ، وأظهروا تحسنًا خاصًا في الفص الجبهي الأيسر من قشرتهم ، "المنطقة السعيدة" في الدماغ 10.ميتا هي الأداة الوحيدة الأقوى يمكنك استخدامها لمواجهة هجمات ناقدك الداخلي ، ومع فوائدها العديدة ، فهي رائعة لتعزيز الكاريزما. ومع ذلك ، فهذه ممارسة غير مريحة للغاية بالنسبة للكثيرين منا.

بصراحة ، عندما بدأت هذه الممارسة ، كان الأمر أكثر من غير مريح -لقد كان محرجًا تمامًا. حتى لو شعرت بهذه الطريقة بالنسبة لك أيضًا ، افعلها على أي حال.

وضعها موضع التنفيذ: ميتا

سيرشدك التصور أدناه إلى نموذج مخصص من ، Mettaخطوة بخطوة. لقد صُنِع للاستفادة من ميلين إنسانيين فطريين: استيعابنا للصور واحترامنا للسلطة. إذا كنت تفضل أن تسمعني أرشدك خلال هذا ، فستقوم بتسجيل التمرين ، .http://CharismaMyth.com/mettaخلال هذا التمرين ، قد تلاحظ إيقاعًا معينًا ناتجًا عن التكرار. هذا هو بالفعل هدفهم. فقط كن على استعداد لتجربته.

في متصل أ يجد

اجلس بشكل مريح وأغلق عينيك وخذ نفسين أو ثلاثة أنفاس عميقة.
عندما تستنشق ، تخيل أنك ترسم كتلًا من الهواء النقي باتجاه قمة رأسك ؛ ثم اتركه يمر من خلالك من الرأس إلى أخمص القدمين أثناء الزفير ، وغسل كل المخاوف.

- فكر في أي مناسبة في حياتك قمت فيها بعمل صالح ، مهما كان كبيرا أو صغيرا. مجرد عمل واحد جيد لحظة واحدة من الحقيقة أو الكرم أو الشجاعة. ركز على تلك الذكرى للحظة.

فكر الآن في كائن واحد ، سواء أكان حاضرًا أم ماضيًا ، أسطوريًا أم فعليًا -يسوع ، بوذا ، الأم تيريزا ، الدالاي لاما -الذي يمكن أن يكون له عاطفة كبيرة تجاهك. قد يكون هذا شخصًا أو حيوانًا أليفًا أو حتى حيوانًا محشوًا.

تخيل هذا الكائن في ذهنك. تخيل دفئهم ولطفهم وعطفهم. انظر في عيونهم ووجههم. اشعر بدفئهم يشع نحوك ، يغلفك.

انظر إلى نفسك من خلال عيونهم بدفء ولطف ورحمة. اشعر أنهم يمنحونك مسامحة كاملة عن كل ما يقوله ناقدك الداخلي على أنه خطأ. لقد غفرت لك تماما وبشكل مطلق. لديك سجل نظيف.

اشعر بهم وهم يمنحونك قبولًا صادقًا. أنت مقبول كما أنت الآن في هذه المرحلة من النمو والعيوب وكل شيء.

أنت ممتاز. في هذه المرحلة من التطور ، أنت مثالي.

في هذه المرحلة من النمو ، أنت مثالي.

في هذه المرحلة من الكمال ، أنت مثالي.

مع كل ما في رأسك وقلبك ، أنت مثالي.

مع كل عيوبك ، أنت مثالي.

في هذه المرحلة من النمو ، أنت مثالي.

تمت الموافقة عليك تمامًا كما أنت ، في هذه المرحلة من التطوير ، الآن.

بعد خوض تمرين ميتا ، غالبًا ما يبلغ زبائني عن إحساس جسدي بالراحة ، وترهل أكتافهم أثناء تخيل التسامح ، ثم ارتفاع الدفء أثناء عملية الموافقة الذاتية. يشعر الكثير من الناس بالدفء في منطقة الضفيرة الشمسية لديهم. يصف البعض نوعًا من "الألم الرائع" أو الشعور "بالعطاء الشديد". بغض النظر عما تواجهه ، إذا كنت تشعر بأي شيء ، فهذا يعني أنه يعمل.

حتى عندما لا تبدو التجربة نفسها وكأنها ناجحة ، فإن Mettaتستحق القيام بها بسبب التأثير غير المباشر الذي تنتجه. في كثير من الأحيان ، على الرغم من أن التمرين نفسه محرج ، ستلاحظ طوال اليوم أنك أكثر حضوراً ، وتتواصل بشكل أفضل مع الآخرين وأكثر قدرة على استيعاب والاستمتاع باللحظات الجيدة في حياتك. كما قال جيرمر: "لحظة التعاطف مع الذات يمكن أن تغير يومك بالكامل. سلسلة من هذه اللحظات يمكن أن تغير مجرى حياتك ."

يمكنك استخدام تصور Mettaفي أي وقت تتعرض فيه لهجوم من الناقد الداخلي. كما يقترح جيرمر ، يمكنك التفكير في التعاطف مع الذات على أنه الوقوف في وجه إيذاء النفس ، بنفس الطريقة التي تواجه بها شيئًا يهدد أحد أفراد أسرتك.

أفاد الباحثون الذين بدأوا في تجربة هذه الأنواع من التصورات مع الأشخاص الذين ينتقدون أنفسهم بشدة "انخفاض كبير في الاكتئاب والقلق وانتقاد الذات والعار والدونية" مع ملاحظة "زيادة ملحوظة في مشاعر الدفء والطمأنينة تجاه الذات". 11

إذا لم ينجح تصور Mettaبالنسبة لك ، فحاول أن تضع ، في جميع أنحاء منزلك أو مكتبك ، صورًا لأشخاص تشعر بالعاطفة تجاههم.

يمكن أن تكون هذه الصور لأصدقائك أو أفراد أسرتك ، أو حتى شخصيات عامة تشعر أنها يمكن أن تكون لها مودة لك ، مثل الدالاي لاما أو نيلسون مانديلا ، أو أيًا من الشخصيات التي لها صدى مع معتقداتك الشخصية أو تضفي الدفء على قلبك (حيوانات أليفة ومحشوة) الحيوانات المدرجة).

لتغذية دفئي الداخلي ، قمت بإعداد "دائرة ميتا" للصور في المنطقة التي أتدرب فيها كل صباح. أحمل أيضًا كتابًا صغيرًا من الحكمة المفضلة معي عندما أريد التأكد من أنني سأكون في الحالة الذهنية الصحيحة. الدفء الذي يلين القلب والارتفاع الذي أشعر به في كل مرة ألقي فيها نظرة لا تقدر بثمن. إنه يعزز جاذبيتي في غضون دقائق ، وينقلني من حالة القلق أو الانزعاج إلى حالة الهدوء والثقة والدفء.

جمعت إحدى عملائي ما وصفته بـ "كتاب محبوب". في أي وقت يقول لها أي شخص شيئًا لطيفًا أو مجاملًا أو حنونًا ، تقوم بتدوينه في هذا الكتاب. حتى أنها راجعت مجلاتها السابقة ولآلئ الدفء المستقاة. في كل مرة تقرأها ، كما تقول ، يجعلها تشعر بالدفء والأمان والاعتزاز. إنها تشعر أن لديها "فرقة مشجعة" في مؤخرة عقلها ، تدعمها طوال اليوم.

استخدام جسمك للتأثير على عقلك

حتى الآن ، ركزنا بشكل أساسي على الطرق التي تؤثر بها أذهاننا على أجسامنا -الطرق العديدة التي تؤثر بها حالتنا العقلية والعاطفية على وضعنا ولغة أجسادنا وتعبيرات وجوهنا. لكن هل تعلم أن العملية تعمل أيضًا في الاتجاه المعاكس؟ ترتبط العواطف ولغة الجسد ارتباطًا وثيقًا لدرجة أن تبني وضعية معينة أو تعبيرات وجهية معينة ستخلق في الواقع المشاعر المقابلة في عقلك. تمامًا كما هو الحال مع التخيل ، حيث تخلق الصورة الصحيحة المشاعر ولغة الجسد المقابلة ، يمكنك عكس هندسة العديد من المشاعر من خلال اعتماد لغة الجسد المقابلة.

وجد باحثو علم النفس بجامعة هارفارد وكولومبيا أن الأشخاص الذين اتخذوا وضعية جسدية قوية وواثقة ثم تحدثوا بصوت قوي وفرض إيماءات اليد أنتجوا بالفعل تفاعلًا كيميائيًا حيويًا جعلهم يشعرون ويبدون أكثر ثقة وقوة. على النقيض من ذلك ، فإن أولئك الذين تبنوا سلوكًا مترددًا وخاضعًا عانوا من التفاعل الكيميائي الحيوي المعاكس تمامًا

—

إظهار لغة الجسد الواثقة سيجعلك تشعر بمزيد من الثقة ؛ هذه المشاعر ستؤثر بدورها على لغة جسدك ، الأمر الذي سيحدث

التكيف وفقًا لذلك ، وعرض إشارات أكثر ثقة. سيعطيك هذا دفعة أخرى للشعور ، وستبني الدورة على نفسها. كل ما عليك فعله هو المضي قدما.

وضعها موضع التنفيذ:
استخدام جسمك لتغيير رأيك

جرب المواقف التالية لترى بنفسك مدى قوة ترتيب جسمك في التأثير على عقلك ومشاعرك.

أولاً ، تبني لغة جسد الشخص المصاب بالاكتئاب الشديد.
دع كتفيك تنخفض ، ورأسك تتدلى ، ووجهك يتدلى. الآن ، دون تحريك عضلة ، حاول أن تشعر بالحماس حقًا. انطلق ، حاول معرفة ما إذا كان بإمكانك خلق أي إثارة دون أن تتحرك. يكاد يكون من المستحيل.

الآن افعل العكس. انطلق جسديًا في الإثارة. اقفز لأعلى ولأسفل كما لو كنت قد فزت باليانصيب ، ابتسم بأكبر ابتسامة ممكنة ، ولوح بذراعيك في الهواء ، وأثناء القيام بكل هذا ، حاول أن تشعر بالاكتئاب. مرة أخرى ، يكاد يكون من المستحيل.

فيما يلي بعض التغييرات الفسيولوجية التي يمكنك اللعب بها:

من أجل الثقة ، والإصرار ، ولكي تكون قادرًا على انبعاث الجاذبية ، تخيل لعب دور جنرال عسكري -اتخذ موقفًا واسعًا ، وانفخ صدرك ، وقم بتوسيع كتفيك ، واقف بشكل مستقيم ، وضع ذراعيك بثقة خلف ظهرك. يشعر بتأثير هذا الموقف داخليا.

لزيادة الطاقة والدفء ، قف ، ومد يديك لأعلى قدر ممكن ، واستنشق قدر الإمكان -تخيل أن قفصك الصدري يتوسع ، ويتضاعف في الحجم -اجعل أكبر ابتسامة يمكنك أن تنظر إلى الأعلى ، وامسك لثانية ثم ارخي كل شيء.

يمكنك استخدام هذه الأدوات السريعة في أي موقف تقريبًا —في أي وقت تريد تغيير الحالة الداخلية ، سواء قبل اجتماع عمل مهم أو اجتماع اجتماعي.

عندما شرحت هذه التقنية لإحدى صديقاتي المقربين ، صاحت: "أعرف بالضبط ما تعنيه! في مدريد ، مررت بتجربة أثرت علي منذ ذلك الحين. أسميها لحظة ملكة جمال بيغي ."عندما تكون Miss Piggy في برنامج Show The Muppet على وشك الصعود على خشبة المسرح أمام الجمهور ، تتوقف لثانية واحدة ، تنظر في المرآة ، تستبق ، ثم تعلن ، "أشعر بأنني جميلة!" وبعد ذلك ، الكتفين إلى الوراء ، والرأس مرفوعًا ، تندفع للخارج لتدخل إلى منزلها الكبير. هكذا أخبرتني صديقي قصتها:

كنت أسير في شارع غران فيا في مدريد ، وشعرت بالتعب والجوع والوحدة ، وارتداء ملابس غير عصرية ، ومثال أمريكي قبيح. كان الموقف بالتأكيد لا يعمل بالنسبة لي ، فماذا أفعل؟ قررت أنني نجم سينمائي متخفي. وقفت مستقيماً ، أكتاف للخلف ، رأسي منتصباً ، مع الوضع الذي أتخيله لو كنت من أفراد العائلة المالكة. فجأة شعر الفستان الذي بدا في غير محله منذ لحظة وكأنه بيان أزياء مذهل ، شيء يجب على الجميع تقليده. لاحظت وأنا أسير في الشارع أن الرؤوس تدور ، كلهم. عندما سألت رجلاً عن الاتجاهات ، قال إنه سيتم تكريمه إذا سمحت له بإرشادي إلى الطريق. كان رائع. من ثانية إلى أخرى ، انتقلت من شخص غريب مذل ، مزعج ، قبيح إلى نجم سينمائي ملفت للنظر. كان لا ينسى. ومنير.

عندما أخبرهم أنه يمكن اعتبارهم أقوياء ببساطة من خلال إبراز لغة جسد أكثر ثقة ، يشعر زبائني أحيانًا بالقلق من أن الثقة هي شيء إما أن تولد به أو تكتسبه أثناء تجارب الطفولة المبكرة. إنهم يعتقدون أن مجرد تغيير لغة جسدهم سيكون مزيفًا.

في الواقع ، يمكنك حقًا اكتساب الثقة الفعلية بالنفس وكذلك الإدراك الفوري لزيادة الثقة بالنفس بمجرد تغيير لغة جسدك.
نعم ، قد يبدو الأمر غير مألوف أو محرجًا في البداية ، مثل ركوب الدراجة بدون عجلات تدريب. ولكن إذا استخدمت التقنيات ، فستنجح . وإذا استمررت في ذلك ، فسوف تشعر بالراحة معها. في النهاية ، ستصبح طبيعة ثانية.

الاستعداد للحظات المهمة

تخيل أنك كنت تتدرب على خوض ماراثون. لقد أكملت العديد من السباقات الأخرى ، وأنت في أفضل حالاتها ، وأنت جاهز. في يوم الماراثون ماذا ستفعل عند وصولك؟ هل ستقف حولك حتى بندقية البداية ثم تمزق بسرعة قصوى؟ بالطبع لا. من المحتمل أن تحرص على الإحماء بعناية.

يمكنك فعل الشيء نفسه مع الكاريزما. خطط لفترة إحماء تسمح لك بالتدريج إلى المستوى الذي تريده. عندما تريد ضمان ذروة الأداء الجذاب ، لا تتوقع أن تكون في صدارة لعبتك ، والانتقال من الصفر إلى الكاريزما الكاملة على الفور وبحسب رغبتك. لا يمكنك الاعتماد على قوة الإرادة الخالصة للوصول إليك. في الواقع ، من المهم أن نفهم مدى محدودية احتياطياتنا اليومية من قوة الإرادة

—

توصل باحثو العلوم السلوكية إلى استنتاج مفاده أن قوة الإرادة تشبه إلى حد ما العضلات التي تتعب اعتمادًا على مقدار استخدامها. إذا استفدنا من قوة إرادتنا لمقاومة إغراء أو لتحمل إزعاج معين ، فسيكون أضعف عندما نحتاج إليه لنشاط آخر بعد فترة وجيزة. في الواقع ، إن ممارسة قوة الإرادة ترهقنا جسديًا 14.وهو مورد محدود ، لذا كن استراتيجيًا بشأن مكان وزمان إنفاقه.

—

هل تتذكر روبرت ، المدير التنفيذي سريع التفكير وغير صبور؟ أخبرني أنه غالبًا ما يكون منزعجًا من نفسه لعدم قدرته على التحلي بالصبر مع الناس. لقد لاحظ أنه عندما يقضي وقتًا أثناء اجتماع أو محادثة يقاوم نفاد صبره الداخلي المتزايد ، كان أداؤه أقل جودة لساعات بعد ذلك. عندما حدثت العديد من مثل هذه التفاعلات في الصباح ، تأثرت بوضوح قدرته على أن يكون شخصية كاريزمية في وقت لاحق من اليوم.

شرحت لروبرت أنه في كل مرة يستخدم فيها إرادته ، فإنه يستنزف احتياطياته من قوة الإرادة. يمكنه التوقف عن توبيخ نفسه وبدلاً من ذلك يدرك أنه كان مجرد مسألة تخصيص موارد قوة إرادته بشكل مناسب. طلبت منه أن يفكر مليًا في أي من هذه التفاعلات اليومية يستحق إنفاق رأس ماله الثمين على قوة إرادته. بالنسبة للتفاعلات التي لم تكن تستحق العناء ، أوصيت بأن يقوم روبرت إما بتفويضها لموظف صغير أو أن يطلب من زميل التعامل معها في مقابل تولي مهمة ستكون أقل استنزافًا لقوة الإرادة بالنسبة له.

إليك كيف يمكن أن يحدث كل هذا من أجلك في الممارسة. لنفترض أنك تحضر مأدبة عشاء قد تؤثر بشكل كبير على حياتك المهنية ، لذلك ترغب في أن تكون جذابًا بشكل خاص. لتحسين فرصك في أن تكون أكثر جاذبية ، فأنت تعلم أنك بحاجة للدخول في حالة ذهنية من الدفء والقوة. إذا كنت تريد ، على العشاء ، بث الثقة المطلقة بالنفس ، فقم بذلك

تأكد من أن اليوم ولا سيما الساعات التي تسبق العشاء لا تشمل الاجتماعات أو التفاعلات التي قد تجعلك تشعر بالضيق تجاه نفسك. بدلاً من مجرد الظهور على العشاء ، خطط لعملية إحماء من شأنها تعزيز احترامك لذاتك: تناول القهوة مع شخص يجعلك تشعر بالرضا عن نفسك ، أو خطط لنشاط (العب رياضة أو آلة موسيقية) يجعلك تشعر المختصة أو المنجزه. إذا كان هناك حفل استقبال كوكتيل قبل العشاء ، فتفاعل مع الأشخاص الذين يجعلونك تشعر بالرضا عن نفسك ، وليس أولئك الذين ينتقدونك أو يضايقونك ، حتى على سبيل الدعابة. نعم ، يمكن أن يكون السخرية من بعضنا البعض أمرًا ممتعًا للغاية -ولكن احفظ ذلك في المساء عندما تكون الكاريزما أقل أهمية.

تمامًا مثل الرياضي الذي يحرص على أن يظل مركزًا في صباح سباق كبير ، عندما تحتاج إلى أن تكون أكثر جاذبية لك ، كن يقظًا للغاية بشأن ما يدور في ذهنك. حتى الموسيقى التي تستمع إليها يمكن أن تؤثر على حالتك العاطفية والعقلية. أنت تعرف كيف يمكن أن يجعلك الاستماع إلى الأغاني الحزينة تشعر بالحزن؟ اعلم أن كل ما يدخل إلى عقلك يؤثر على حالتك الداخلية.

أقوم برعاية قوائم التشغيل الخاصة بي مع مراعاة كل من الإيقاع والكلمات ، وعند التحضير للحظة مهمة ، أحرص على اختيار الأغاني التي تتوافق مع الحالة المزاجية التي أحاول تحقيقها. لدي قوائم تشغيل للثقة بالنفس والدفء والتعاطف والصبر. لقد وجدت أن هذا يحدث فرقًا حقًا.

يتم تنظيم قوائم التشغيل هذه أيضًا على أنها "ما قبل الكلام" و "استيقاظ الصباح" وحتى "تجمعات ما قبل الأسرة" (نعم ، أنا جاد).
كتب لي أحد عملائي بحماس بعد استخدام تقنية الإحماء لأول مرة. قال: "لقد جربتها للتو ، ونجحت! عادة ما أشعر بعدم الارتياح في المجموعات الكبيرة وأفكر في مدى سوء التجربة. قبل هذا التجمع ، حددت موعدًا لتناول العشاء مع صديق قديم وذهبت في نزهة على الأقدام. شعرت بالارتياح عندما دخلت ورأيت صديقًا لم أره منذ فترة ، لذلك قمت بسحبه جانبًا من أجل اللحاق بالركب بسرعة ، وهو ما كنت أعلم أنه سيجعلني أيضًا أشعر بشعور رائع. منذ ذلك الحين كانت المناسبة نسيم. حتى أن العديد من الأشخاص علقوا على مدى استرخائي ، مما يعطي انطباعًا أنني بالتأكيد أستمتع بنفسي. وأنا كنت!"

أخبرني واحد آخر من عملائي الذين يستضيفون الحفلات بانتظام أنه غالبًا ما يعزف قائمة تشغيل الموسيقى الحزبية المخطط لها أثناء تجهيز شقته. "هذا يساعد في رفع مستوى طاقتي ويجعلني في مزاج جيد لذا فأنا مستعد للعب المضيف. أفعل ذلك أحيانًا قبل المقابلات أيضًا ."

في المرة التالية التي يكون لديك فيها اجتماع رئيسي ، اتبع التمرين في المربع أدناه لتخطيط الزيادة. عندما تحتاج إلى أن تكون جذابًا بشكل خاص ،

يمكن أن تكون الأداة التالية معززًا كبيرًا.

وضعها موضع التنفيذ: الاحماء

عند الاستعداد لحدث مهم ، اتبع قائمة التحقق هذه لإعداد حالتك الداخلية وتعظيم جاذبيتك.

راجع الجدول الزمني الخاص بك للساعات التي سبقت الحدث. فكر في كيفية تأثير الأنشطة والاجتماعات التي خططت لها عليك.

إذا استطعت ، تجنب أي مواجهات صعبة واستهدف بدلاً من ذلك تجارب لتعزيز الثقة أو الدفء.

قم بإنشاء قائمة تشغيل الموسيقى الخاصة بك للحالة الداخلية التي تريدها. يمكنك صنع واحدة من أجل الطاقة والثقة ، واحدة تجعلك تشعر بالدفء والتعاطف ، والأخرى تجعلك تشعر بالهدوء والسكينة. هذا التمرين ممتع للغاية في حد ذاته ، ويمكنك إضافة أغانٍ جديدة كلما أردت.

يعد هذا أيضًا بديلاً رائعًا لتمارين التخيل في الفصل السابق لأي شخص لا يشعر بالراحة معها بعد. يمكن استخدامه بدلاً من التصورات ، أو يمكنك التخطيط للإحماء بالإضافة إلى التصور إذا كنت تريد حقًا زيادة قوة الكاريزما لديك.

لنفترض أنك على وشك مناقشة مشكلة صعبة مع شخص يخيفك. للإحماء للاجتماع ، تدرب أولاً في عقلك ، تخيل المشهد كما تريد أن يتكشف. ثم اطلب من شخص تشعر بالراحة معه أن يلعب دور الموقف معك. تأكد من أنك تتبنى وضعية قوية وواثقة. تخيل نفسك كجنرال بالجيش من فئة أربع نجوم يراجع قواته. اتخذ وقفة واسعة ، وانفخ صدرك ، وقم بتوسيع كتفيك ، واقف بشكل مستقيم ، وضع ذراعيك بثقة خلف ظهرك. تدرب على جعل الحجج الخاصة بك بصوت قوي وفرض إيماءات اليد.

عندما يكون لديك سلسلة من الاجتماعات أو المكالمات أو المقابلات ، سواء في يوم واحد أو خلال فترة أسبوع ، فمن المفيد ترتيبها من الأقل إلى الأكثر أهمية ، حتى تتمكن من التدرب والتعلم وزيادة تدريجية في

مهارة وثقة كما تقدم. فكر في نفسك كرياضي يخوض مباريات اختبارية أو سباقات تجريبية.

يمكنك أيضًا تجربة ذلك باستخدام الرسائل أو رسائل البريد الإلكتروني إذا كان لديك عدة رسائل لتكتبها حول نفس الموضوع. اكتب الرسائل الإلكترونية الأقل أهمية أولاً وانتهي بالأهم منها. بحلول الوقت الذي تكتب فيه أربعة أو خمسة رسائل بريد إلكتروني ، سيكون عقلك أكثر تمرنًا ، وستكون كتابتك أكثر سلاسة.

الآن بعد أن تعلمت كيفية الوصول إلى الحالة العقلية الصحيحة للكاريزما ، كيف يمكنك التأكد من أن هذه التغييرات الإيجابية موجودة لتبقى؟
هذا هو المكان الذي يأتي فيه الحفاظ على الكاريزما. إذا وصلت إلى مستوى جديد من اللياقة البدنية وأردت الحفاظ عليه ، فستواصل نظام لياقتك البدنية وتتبنى نظامًا غذائيًا صحيًا. لا تتوقع أن تحافظ على لياقتك دون الذهاب إلى صالة الألعاب الرياضية بانتظام وتناول الطعام بشكل صحيح. تعمل الكاريزما على نفس المبدأ: حافظ على الجاذبية من خلال استخدام جميع الأدوات التي تعلمتها في الفصول السابقة بانتظام.

الماخذ الرئيسية

- إن إنشاء حالة ذهنية مثالية أمر بالغ الأهمية لإطلاق العنان لإمكاناتك الكاريزمية الكاملة.
- يمكن أن يساعدك التخيل في إنشاء الحالة العقلية الصحيحة وبالتالي لغة الجسد الكاريزمية الصحيحة. لجعل التخيلات أكثر فعالية ، قم بإشراك الحواس الخمس بشكل واضح في خيالك.
- يمكنك زيادة الدفء والثقة من خلال ممارسة الامتنان وحسن النية والتعاطف مع الآخرين وكذلك مع نفسك.
- تمامًا كما يفعل الرياضيون المحترفون وفناني الأداء ، خطط للإحماء التدريجي للوصول إلى ذروة أدائك الكاريزمي. قبل الأحداث المهمة ، تجنب التجارب التي من شأنها أن تضعف حالتك العقلية وخطط بدلاً من ذلك لأنشطة الدفء وتعزيز الثقة.
- يؤثر جسمك على عقلك. اقلب تقنية التخيل على رأسها وتدرب على تبني الموقف الصحيح وتعبيرات الوجه للوصول إلى المزيد من أي حالة داخلية مرغوبة تقريبًا.

6

أنماط الكاريزما المختلفة

مثلما توجد أنماط مختلفة للقيادة والشخصية ، هناك أيضًا أنماط كاريزما مختلفة. تجتذب مادونا وقداسة الدالاي لاما حشودًا ويُنظر إليهما على أنهما شخصية جذابة ، ولكن لأسباب مختلفة.

في هذا الفصل ، سنلقي نظرة على أربعة أنواع متميزة من الكاريزما: التركيز ، والرؤية ، واللطف ، والسلطة. سنرى كيف يتم إدراك كل من هذه ، وكيفية تطويرها ، ومتى يتم استخدامها.

هناك ، بالطبع ، أنواع أخرى من الكاريزما التي يمكن أن نأخذها في الاعتبار ، ولكن هذه الأربعة هي الأكثر عملية للحياة اليومية ، والأسهل للوصول إليها ، وبالتالي فهي الأكثر فائدة للدراسة.

التركيز على الكاريزما: الوجود والثقة

يجسد ، Elon Muskالشريك المؤسس لشركة PayPalوالرئيس التنفيذي الحالي لشركة ، Tesla Motorsكاريزما التركيز. كما سيخبرك بنفسه ، فإن المسك انطوائي جدًا. في مساحة مكتب Teslaالمفتوحة ، يوجد مكتبه شبه الفارغ في الزاوية اليمنى القصوى ، وشاشتان كبيرتان تم ترتيبهما لإنشاء شرنقة ، لحمايته من بقية المكتب.

ومع ذلك ، عندما يخرج من وراء الشاشات ، يكون حاضرًا تمامًا ومركّزًا تمامًا. يمكنك أن تشعر بحدة انتباهه ، ومدى حرصه على الاستماع واستيعاب كل ما تقوله. ولا يحتاج إلى قول كلمة واحدة ليُظهر لك أنه يفهمك: لغة جسده غير اللفظية تجعلك تشعر بأنك مستمع تمامًا وفهمًا لك. (ستتعلم أسرار هذا النوع من الاستماع في الفصل 8.)

تعتمد كاريزما التركيز بشكل أساسي على إدراك الوجود. إنه يمنح الناس الشعور بأنك حاضر تمامًا معهم ، وتستمع إليهم وتستوعب ما يقولونه. كاريزما التركيز تجعل الناس يشعرون بأنهم مسموعون ،

استمعت وفهمت. لا تقلل من شأن هذا النوع من الكاريزما ؛ يمكن أن تكون قوية بشكل مدهش.

يمكن أن تكون كاريزما التركيز فعالة للغاية في الأعمال التجارية. قال لي أحد المديرين التنفيذيين الذي عمل عن كثب مع بيل جيتس:

يعتقد معظم الناس في الكاريزما على أنها أشخاص أكبر من الحياة ، ويتحكمون في غرفة ذات شخصية متفوقة. ولكن على الرغم من مظهره المتواضع ، وكونه بسيطًا في البناء ويبدو مثل المهووس النمطي ، فإن بيل يتحكم في الغرفة ؛ يشعر حضوره على الفور. إذا كان تعريفك للكاريزما هو أنه عندما تدخل غرفة كل الأنظار عليك ، فإن بيل يمتلكها. إذا كانت هذه هي الصفة التي تجذب الناس نحوك وتجعلهم يرغبون في الاستماع إلى ما تقوله ، فإن بيل يمتلك ذلك ،

أيضاً.

جاك كيلر ، الرئيس السابق لشركة آي بي إم ، كان معروفًا كشخصية كاريزمية جسد عنصرًا رئيسيًا آخر في جاذبية التركيز: القدرة على التعبير عن الاحترام. تذكر أن أحد أسس الكاريزما هو جعل الآخرين يشعرون بالرضا عن أنفسهم. عرف كيلر كيف يجعل الآخرين يشعرون أن آرائهم مهمة وأنهم مهمون.

لقد كان يعتقد حقًا أنه حتى أصغر الموظفين يمكن أن يكون لديهم لآلئ الحكمة لنقلها. قال لي أحد المديرين التنفيذيين الذين عملوا معه: "كنت ستراه يذهب إلى المصانع والمهندسين ، ويمكنك أن ترى أنه كان يحظى باحترام كبير ؛ لقد احترمهم. وفي المقابل ، كانوا يوقونه -سيضيئون عندما يدخل الغرفة ."

ما يلاحظه الناس: نقوم بتقييم الكاريزما المركزة بالكامل من خلال السلوك. الحضور هو المفتاح: لأننا نستطيع إدراك أي لغة جسد مشتتة وغافلة ، فإن مثل هذه الإشارات ستقوض الكاريزما المركزة بسرعة.

تطوير التركيز على الكاريزما

تتطلب كاريزما التركيز ، بالطبع ، القدرة على التركيز وأن تكون حاضرًا حقًا.
مهارات الاستماع الجيدة غير قابلة للتفاوض ، وكذلك درجة معينة من الصبر.
لتطوير الكاريزما المركزة ، قم بتنمية قدرتك على أن تكون حاضرًا: استفد من التقنيات من قسم "الحضور" في الفصل 2(ادخل في أصابع قدميك!). ستحتاج أيضًا إلى المهارات اللازمة للتعامل مع الأمور الداخلية التي تضعف الكاريزما

عدم الراحة ، لذا فإن أدوات مثل نقل المسؤولية والخوض في الأحاسيس تستحق الحصول عليها.

بمجرد حصولك عليها: ربما تكون كاريزما التركيز هي أسهل أشكال الكاريزما للوصول إليها ، ويمكن أن تكون فعالة بشكل مدهش ، لكنها تأتي مع خطرين رئيسيين. الأول هو أنك إذا عرضت قدرًا ضئيلًا جدًا من القوة ، فقد تصادف أنك متحمس جدًا ، وبالتالي وضع منخفض أو حتى تابع. ستتعلم في الفصل 9كيفية زيادة مقدار الثقة التي تبثها.

من المخاطر الأقل شيوعًا إظهار القليل جدًا من الدفء ، مما يؤدي إلى الانتباه الشديد. إذا أصبحت مركّزًا على الليزر ، فقد يبدأ تفاعلك كأنه مقابلة ، أو الأسوأ من ذلك ، استجواب. هذا هو المكان الذي تحتاج إلى موازنة التركيز فيه مع الدفء والقبول أو الاحترام الحقيقي ، وسيوضح لك الفصلان التاليان كيفية القيام بذلك. على الرغم من أنها تستند في المقام الأول على الوجود ، إلا أن تركيز الكاريزما لا يزال يتطلب قدرًا بسيطًا من الثقة والدفء. لا يمكنك تجاهل أي من البعدين تمامًا.

متى يتم استخدامها: التركيز على الكاريزما مناسب لجميع مواقف العمل تقريبًا. إنه مفيد بشكل خاص عندما تحتاج إلى أن يفتح الناس المعلومات ويشاركونها. في الواقع ، هذا هو أسلوب الكاريزما الرائع للاستشاريين الإداريين أو العاملين في الخدمات المهنية الأخرى ، مثل المحامين والمحاسبين والمستشارين الماليين. يمكن أن تكون الكاريزما المركزة مفيدة جدًا أيضًا في المواقف الصعبة ، مثل المفاوضات أو لنزع فتيل المحادثات العدائية. من ناحية أخرى ، تجنب التركيز على الكاريزما عندما تحتاج إلى الظهور بمظهر رسمي أو أثناء حالات الطوارئ عندما تحتاج إلى الامتثال الفوري.

الكاريزما الحكيمة: الإيمان والثقة

الكاريزما البصيرة تجعل الآخرين يشعرون بالإلهام ؛ يجعلنا نعتقد. يمكن أن تكون فعالة بشكل ملحوظ على الرغم من أنها لن تجعل الناس مثلك بالضرورة. اشتهر ستيف جوبز بالخوف داخل شركة آبل وكان لديه العديد من المنتقدين من الداخل والخارج ، ولكن حتى هؤلاء المنتقدين اعترفوا بسهولة بكونه صاحب رؤية وجاذبية. أخبرني أحد الحاضرين مؤخرًا في عرض ستيف جوبز: "لقد تحدث بمثل هذا الاقتناع ، مثل هذا الشغف ، وكان جميع الخلايا العصبية لدينا تصرخ ، نعم! أحصل عليه! أنا معك!!!"

لماذا الكاريزما البصيرة فعالة وقوية؟ بسبب عدم ارتياحنا الطبيعي مع عدم اليقين. في عالم متغير باستمرار ، نتوق إلى شيء قوي نتشبث به. خلال عهد جورج دبليو بوش الأول

في حملته الرئاسية ، كشفت استطلاعات الرأي لمؤيديه أن مفتاح جذبهم إليه كان "اقتناعه ويقينه في معتقداته".

يتطلب نقل الكاريزما البصيرة القدرة على إظهار الاقتناع التام والثقة في قضية ما. وبهذه الطريقة ، فإن الكاريزما الحكيمة تقوم على القوة. ومع ذلك ، فهو يعتمد أيضًا على الدفء. الكاريزما البصيرة ليست بالضرورة أناسًا دافئين ، لكنهم يشعرون بقوة ، وحتى بحماسة ، تجاه رؤيتهم. ولكي يكونوا كاريزماتيين حقًا ، يجب أن تتضمن رؤيتهم قدرًا معينًا من النبل والإيثار.

وصف أحد المراسلين ستيف جوبز بأنه "مدفوع بحماسة تكاد تكون مسيانية. ... جوبز لا تبيع أجهزة الكمبيوتر. إنه يبيع الوعد بعالم أفضل ."
غالبًا ما يعد أصحاب الكاريزما الحالمون بالخلاص -فكر في جوان أوف آرك أو مارتن لوثر كينغ جونيور. مع الكاريزما البصيرة ، فأنت تبيع الناس على الرؤية أكثر مما تروج لنفسك.

ما يلاحظه الناس: نقوم بتقييم الكاريزما البصيرة في المقام الأول من خلال السلوك الذي يتضمن لغة الجسد والسلوك. نظرًا لحقيقة أن الناس يميلون إلى قبول أي شيء تتخذه ، إذا بدت مصدر إلهام ، فسوف يفترضون أن لديك شيئًا ما لتلهمك. بالنسبة للكاريزما ذات الرؤية المستقبلية ، فإن المظهر مهم أقل بكثير مما هو عليه في أنماط الكاريزما الأخرى. يمكن أن ترتدي الخرق ولا تزال تنقل كاريزما بصيرة بنجاح.

تنمية الكاريزما البصيرة

الرسالة مهمة لكاريزما البصيرة. وهذا يعني معرفة كيفية صياغة رؤية جريئة ومعرفة كيفية إيصال الرسالة بشكل كاريزمي (انظر الفصل .(11

إن أحد مفاتيح إيصال كاريزما رؤيتك هو أن تدخل نفسك في حالة من الاقتناع التام ، والتخلص من أي شك. يمكنك استخدام الأدوات التي اكتسبتها في الفصلين 3و ، 4مثل إعادة كتابة الواقع ، لتقوية إيمانك ، أو نقل المسؤولية ، لتحرير نفسك من تأثير عدم اليقين.

بمجرد أن تحصل عليه: يمكن للكاريزما الحكيمة أن تلهم الإيمان القوي وتؤدي إلى تغيير هائل. ومع ذلك ، يمكن أن يلهم أيضًا الإيمان المتعصب ويقود الناس إلى قرارات كارثية (أقنع زعيم الطائفة جيم جونز تسعمائة شخص بالانتحار الجماعي).

متى تستخدمه: الكاريزما البصيرة مهمة في الأوقات التي تحتاج فيها إلى إلهام الناس. إنها مفيدة بشكل خاص عندما تريد أن تلهم

إبداع.

اللطف الكاريزما: الدفء والثقة

عندما تكون طفلاً ، بغض النظر عما تفعله ، سيعتقد والديك أنك مثالي تمامًا كما أنت. لكن بعد بضعة أشهر ، يصبح قبولهم مشروطًا. عليك الآن أن تأكل جزرك وأن تبتسم في وجه الجدة لكسب الموافقة. نادرًا ما ستشعر مرة أخرى بمثل هذا القبول الكامل غير المشروط من أي شخص ، باستثناء ، ربما ، المراحل القليلة الأولى من الوقوع في الحب.

أحد أسباب تأثير الدالاي لاما القوي على الناس هو قدرته على إشعاع الدفء الهائل والقبول الكامل. الأشخاص الذين ربما لم يشعروا أبدًا بالقبول التام والصدق فجأة يشعرون حقًا بأنهم مرؤوسون ومغلفون بالقبول. هذه هي الكاريزما اللطيفة في العمل.

الكاريزما اللطيفة تقوم أساسًا على الدفء. إنه يتصل بقلوب الناس ، ويجعلهم يشعرون بالترحيب والاعتزاز والاحتضان ، والأهم من ذلك كله ، أنهم مقبولون تمامًا.

- ما يلاحظه الناس: مثل الكاريزما ذات الرؤية والتركيز ، فإن الكاريزما اللطيفة تأتي بالكامل من لغة الجسد تحديدًا وجهك ، وحتى عينيك بشكل أكثر تحديدًا.

تنمية الكاريزما اللطيفة

أنت أيضًا يمكنك أن تتعلم كيف تنبثق بعضًا من سحر الدالاي لاما ، على الرغم من أنه يتطلب الاستعداد والصبر والممارسة والأدوات المناسبة. ابدأ بالعقلية: تدرب على الوصول إلى الدفء باستخدام الأدوات الداخلية مثل الامتنان وحسن النية والرحمة والتعاطف مع الذات من الفصل .5ستتعلم في الفصل 9كيف تنبعث الدفء من وجهك ولغة جسدك وسلوكك وكيفية ذلك. قم بالنوع الصحيح من التواصل البصري.

نظرًا لأن الكاريزما اللطيفة تعتمد بشكل كبير على الدفء ، فمن الضروري تجنب لغة الجسد التي تتسم بالتوتر أو النقد أو البرودة. يمكن أن تكون الأدوات الداخلية للتعامل مع الانزعاج العقلي أو البدني من الفصل 4لا تقدر بثمن هنا.

حالما تحصل عليه: على الرغم من أن الكاريزما اللطيفة تقوم أساسًا على الدفء ، فبدون القوة فإنك تخاطر بالظهور وكأنك مبالغة في إرضاءك. هذا هو

حيث تصبح القدرة على نقل قدر ضئيل من القوة مهمة.
الأدوات التي اكتسبتها في الفصل الخامس -التصور ، والإحماء ، واستخدام جسدك لتغيير رأيك -ستساعدك على الحصول على العقلية الصحيحة. ستساعدك الفصول التالية على موازنة الدفء والقوة في لغة جسدك.

الكاريزما اللطيفة لها تكاليفها. واحدة من أصدقائي الأعزاء تشع بالكاريزما اللطيفة بحيث يصبح الناس مبتهجين أينما ذهبت. من الزملاء في المكتب إلى الصرافين في السوبر ماركت ، يشعر الناس بالقبول والاهتمام بمجرد وجودها. قد يكون هذا أمرًا رائعًا ، ولكنه قد يكون عبئًا ثقيلًا عليها. إنها تعاني من الألم والشعور بالذنب عندما يشعر هؤلاء الأشخاص ، بعد أن سُحروا ، بالأذى أو الاستياء عندما لا تستطيع إفساح المجال لهم في حياتها. هذا هو أحد سلبيات الكاريزما اللطيفة: يمكن أن تؤدي إلى التملق وربما التعلق المفرط.

سوف تحصل على أدوات لمنع هذه الآثار الجانبية في الفصل ، 13حول عيش حياة جذابة.

متى يتم استخدامها: الكاريزما اللطيفة مثالية في أي وقت تريد إنشاء رابط عاطفي أو جعل الناس يشعرون بالأمان والراحة. يمكن أن يكون حرجًا في بعض المواقف ، مثل عندما يتعين عليك تقديم أخبار سيئة (انظر الفصل 12يمكن أن يكون أيضًا أداة فعالة بشكل مدهش عند التعامل مع الأشخاص الصعبين (وسيغطي الفصل .(ذلك أيضًا). ومع ذلك ، تمامًا كما هو الحال مع الكاريزما المركزة ، قد ترغب في تجنبها عندما تحتاج إلى الظهور بمظهر موثوق أو عندما يكون هناك خطر من أن يشعر الناس براحة كبيرة ويشاركون الكثير (لحسن الحظ ، لديك الفصل 13لمساعدتك على تجنب ذلك).

كاريزما السلطة: المكانة والثقة

ربما يكون هذا الشكل من الكاريزما هو الأقوى على الإطلاق. يمكن أن يأخذ احترامنا الغريزي للسلطة أبعادًا ملحمية ، وبالطبع يمكن أن يتحول بالتساوي نحو الخير أو الشر. يجسد كولين باول والدالاي لاما كاريزما السلطة ، وكذلك فعل ستالين وموسوليني. رد فعل الإنسان على السلطة عميق. إنها مثبتة في أدمغتنا

أولئك الذين يمتلكون الكاريزما السلطة ليسوا بالضرورة محبوبين.
مايكل جوردان ، في ذروة حياته المهنية مع شيكاغو بولز ، أخبر أحد الصحفيين أنه يهتم بكونه قائدًا أكثر من كونه محبوبًا. كتب المراسل: "إنه يثير غضب زملائه في الفريق أحيانًا.

لكنه يستخدم جاذبيته لرفع مستوى لعب الفريق بأكمله ."

ما يلاحظه الناس: تعتمد كاريزما السلطة بشكل أساسي على تصور القوة: الإيمان بأن هذا الشخص لديه القدرة على التأثير على عالمنا. نقيم كاريزما سلطة شخص ما من خلال أربعة مؤشرات: لغة الجسد ، والمظهر ، والمسمى الوظيفي ، وردود أفعال الآخرين.

نحن نقيم لغة الجسد أولاً وقبل كل شيء. هل تنبع من الثقة في قدرة الشخص على التأثير في الآخرين ، أو التأثير على العالم من حولهم؟

ثانيًا ، نقوم بتقييم المظهر. نحن مبرمجون بيولوجيًا للاهتمام بالمكانة والإعجاب بها لأن هذا التفاعل الغريزي يفضل بقائنا: يتمتع الأفراد ذوو المكانة العالية بالقدرة على مساعدتنا أو إيذائنا. للبقاء على قيد الحياة ، نحتاج إلى معرفة أين نقف في ترتيب النقر. نتيجة لذلك ، تم ضبطنا بشكل رائع على أي أدلة يمكن أن تساعدنا في تحديد حالة الأشخاص الآخرين.

الملابس هي واحدة من أولى وأقوى أدلةنا في تقييم الحالة ، وبالتالي القوة المحتملة ، وبالتالي الكاريزما السلطة. نبحث عن علامات الخبرة (المعاطف البيضاء للأطباء) أو السلطة العليا (الزي العسكري أو زي الشرطة). نولي اهتمامًا خاصًا لعلامات المكانة الاجتماعية العالية أو النجاح ، مثل الملابس باهظة الثمن. في إحدى التجارب التي أجريت في مدينة نيويورك ، كان الناس يميلون إلى اتباع أحد المشاة الذين يرتدون بدلة باهظة الثمن في وقت أقرب من شخص يرتدون ملابس غير رسمية.

–

في تجربة أخرى ، أجرى باحث استطلاعات زائفة في مراكز التسوق مرتديًا سترة تحمل شعار المصمم أو سترة بدون شعار. عند مواجهة ملصق المصمم ، وافق 52في المائة من الأشخاص على إجراء الاستطلاع ، مقارنة بـ 13 في المائة فقط الذين لم يروا أي شعار. أثرت الشعارات باهظة الثمن أيضًا على دوافع الناس الخيرية. جلب مساعدو الأبحاث ما يقرب من ضعف عدد التبرعات عندما كانت قمصانهم تحمل ملصق مصمم مرئيًا عما فعلوه عندما كانوا يرتدون قمصانًا (متطابقة) بدون ملصق.

–

أخيرًا ، يمنحنا لقب الشخص والطريقة التي يتفاعل بها الآخرون معه المزيد من الدلائل حول الكاريزما التي يتمتع بها سلطته ، على الرغم من أن هذين العاملين الأخيرين يحملان وزنًا أقل من العاملين السابقين. غريزيًا ، نحن نفهم أن الشخص الذي يحمل لقبًا مرتفعًا ولكنه لا يحظى باحترام كبير لديه قوة حقيقية أقل من شخص يحمل لقبًا أدنى ويحظى باحترام كبير.

على الرغم من أن كل هذه التقييمات يمكن أن تحدث في أقل من ثانية ، إلا أن الترتيب مهم مع ذلك. إذا كان هناك تعارض بين الإشارات ، فسنثق في الإشارات بالترتيب الذي رأيته للتو. كما هو الحال دائمًا ، تتفوق لغة الجسد على كل علامات الكاريزما الأخرى. حتى لو كانت جميع الإشارات الأخرى موجودة ، فإن لغة الجسد التي تتسم بانعدام الأمن ستقوض أي إمكانية لكاريزما السلطة.

بالمقابل ، يمكنك الحصول على قدر معين من الكاريزما السلطة من خلال لغة الجسد وحدها إذا كانت قوية بما فيه الكفاية.

تطوير سلطة الكاريزما

هدفك الرئيسي إذا كنت ترغب في الحصول على جاذبية السلطة هو إظهار القوة من خلال عرض علامات على المكانة والثقة. لحسن الحظ ، فإن أهم بعدين للمكانة والثقة هما أيضًا البعدان اللذان لديك تأثير كبير عليهما: لغة الجسد والمظهر.

نظرًا لأنها تتأثر بشدة بلغة الجسد ، فإن كاريزما سلطتك تعتمد على مدى ثقتك في تلك اللحظة. هذا هو المكان الذي تأتي فيه الأدوات التي اكتسبتها في الفصل الخامس : يمكنك استخدام التخيلات ، أو عمليات الإحماء ، أو جسدك لتغيير رأيك للوصول إلى ذهنية واثقة

ولاية.

لإظهار القوة والثقة في لغة جسدك ، ستحتاج إلى تعلم كيفية "شغل مساحة" في وضعك وتقليل التطمينات غير اللفظية (مثل الإيماء المفرط) وتجنب التململ. قد تحتاج إلى التحدث أقل ، والتحدث ببطء أكثر ، ومعرفة كيف ومتى توقف الجمل مؤقتًا ، أو كيفية تعديل نغمة الصوت الخاصة بك. سنغطي جميع تفاصيل القوة المنبعثة من خلال لغة جسدك في الفصل 9.

بقدر ما يذهب المظهر ، يعد اختيار الملابس التي تبدو باهظة الثمن أو عالية المكانة من أسهل الطرق لتبدو موثوقة.

بمجرد حصولك على ذلك: تتمتع كاريزما السلطة بميزة الاستماع إليك والطاعة في كثير من الأحيان. ومع ذلك ، فإن لها عدة عيوب:

- يمكن أن تمنع التفكير النقدي في الآخرين.
- إنه لا يدعو إلى التعليقات ، لذلك فإنك تخاطر بعدم تلقي المعلومات التي تحتاجها بالفعل.
- يمكن أن تجعلك تبدو متعجرفًا بسهولة.

هذا هو المكان الذي يمكن أن يكون فيه تعلم تنبعث الدفء هو نعمة إنقاذك. لن يقلل دفئك فقط من خطر أن يُنظر إليك على أنك متعجرف أو مخيف ، بل سيكون أيضًا ذو قيمة عالية لأنك الآن يُنظر إليك على أنه مكانة عالية. إذا كان شخص ذو مكانة متدنية حريصًا على إرضاءنا ، فقد نجد هذا ممتعًا ، لكننا لا نقدر شغفه كثيرًا بالضرورة. بعد كل شيء ، لا يمكنهم فعل الكثير من أجلنا ؛ بل بالأحرى نحن من يمكننا أن نفعل أشياء لهم. على

من ناحية أخرى ، إذا كان ألفا عالي المكانة يمنحنا الاهتمام والدفء ، فإننا نشعر بسعادة غامرة ، لأنهم يستطيعون تحريك الجبال.
متى يتم استخدامها: تعمل كاريزما السلطة بشكل جيد في العديد من مواقف العمل ، وفي أي موقف تريد أن يستمع فيه الناس ويطيعون.
إنه مفيد بشكل خاص أثناء الأزمات (انظر الفصل ، (12وكلما احتجت إلى امتثال فوري من الناس. من ناحية أخرى ، قد ترغب في تجنب ذلك في المواقف الاجتماعية مثل حفلات الزفاف أو الجنازات أو في مواقف العمل الحساسة مثل توصيل الأخبار السيئة. تجنبه أيضًا عندما تريد تشجيع الإبداع أو التغذية الراجعة البناءة ، لأنه يمكن أن يعيق التفكير النقدي لدى الآخرين. في هذه الحالات ، استخدم كاريزما الرؤية أو التركيز أو الدفء بدلاً من ذلك.

اختيار الكاريزما الصحيحة

لا توجد طريقة واحدة فقط لتكون جذابًا ، ولا يوجد أسلوب كاريزما واحد يعمل في كل موقف. متى تكون بعض الأساليب أكثر فاعلية؟ ما هو النمط الذي يناسبك أكثر؟ يعد تحديد أسلوب الكاريزما المفضل لديك ومعرفة متى تستخدمه خطوة حاسمة نحو تحقيق إمكانات الكاريزما لديك.

أنواع مختلفة من الكاريزما ستكون مناسبة في ظروف مختلفة. وستكون الأنواع المختلفة من الكاريزما مناسبة لك بشكل أفضل أو أفقر. لتحديد عناصر الكاريزما التي يجب إبرازها ، ستحتاج إلى تقييم ثلاثة مؤشرات: ما هو الأنسب لشخصيتك ، وأهدافك ، والموقف.

- شخصيتك: من المهم أن تعرف ما هو مناسب لك ، وأن تختار الأساليب والأدوات والتقنيات التي تتناسب مع نقاط قوتك في التوقيع.
- أهدافك: تحتاج أيضًا إلى أن تكون واضحًا بشأن ما تريد تحقيقه.
بعض أنماط الكاريزما ستجعل الناس يطيعونك ، والبعض الآخر سيقودهم إلى الانفتاح والمشاركة.
- الموقف: ما هو السياق الذي تخطو فيه؟ يمهد الموقف المرحلة التي ستلعب فيها الكاريزما الخاصة بك.

الكاريزما المناسبة لك

الاعتبار الأول هو شخصيتك الأساسية.
كان أحد أخطاء جون كيري خلال الحملة الرئاسية لعام 2004هو محاولة "إضعاف" جاذبيته الفكرية المركزة لتصبح أكثر "سهولة في الوصول إليها". لم يكن هذا غير فعال فحسب ، بل أدى أيضًا إلى نتائج عكسية من خلال إبعاد أولئك الذين انجذبوا إلى شخصيته الأصلية. جعله عدم ارتياحه يبدو محرجًا وغير أصيل.

من ناحية أخرى ، في عالم الأعمال ، طور ستيف جوبز نوع الكاريزما التي يتمتع بها وحافظ على وفائه لها ، وعلى الرغم مما يمكن أن يقال عن شخصيته أو أسلوب قيادته ، فقد ظهر دائمًا على أنه أصيل وقوي. تحدثت أوبرا وينفري عن قرارها أن تكون أصيلًا كنقطة تحول حاسمة في حياتها المهنية. بمجرد أن تخلت عن محاولاتها لتكون "ديان سوير التالية" ، ازدهرت باعتبارها "أفضل أوبرا يمكن أن تكون".

لست مضطرًا إلى إجبار نفسك على أسلوب معين لتكون جذابًا ، وأنا أؤيد بشدة عدم القيام بشيء يتعارض مع قيمك: إنه سيعمل فقط ضدك. إن محاولة إجبار نفسك على أسلوب الكاريزما الذي لا يناسبك حقًا يمكن أن يكون مزعجًا بقدر ما يؤدي إلى نتائج عكسية. على سبيل المثال ، قد يشعر الانطوائي الذي يجبر نفسه على الانفتاح على الخارج بأنه غير طبيعي ومربك ، وينظر إليه الآخرون بهذه الطريقة. لن يضع نفسه في تجربة غير سارة فحسب ، بل سيفشل أيضًا في سعيه للظهور بشكل طبيعي منفتح. بدلاً من محاربته ، فإن معرفة كيفية العمل بأسلوبك الطبيعي يمكن أن يجني ثمارًا كبيرة.

وضعها موضع التنفيذ:
العمل مع الانطوائية

إذا كنت غير مرتاح بشكل طبيعي في التجمعات الاجتماعية الكبيرة ، في المرة القادمة التي تكون فيها في حفلة ، لا تجبر نفسك على أن تكون اجتماعيًا على الفور أو أن تكون "في حالة" طوال المساء. بدلاً من ذلك ، جرب هذه التعديلات السهلة. امنح نفسك خمس دقائق بعد وصولك للتوقف والمراقبة. ثم امنح نفسك القليل من "فترات الراحة الانطوائية" أثناء الحفلة: خمس دقائق من العزلة. أعرف شخصًا انطوائيًا يتمتع بشخصية كاريزمية عالية والذي غالبًا ما يفعل ذلك بالضبط خلال الأحداث الاجتماعية والتجارية. عندما تعاود الظهور للاختلاط ، يعلق الناس كثيرًا على مدى إشراقها.

ليس فقط أنك لست مضطرًا إلى إجبار نفسك على أسلوب كاريزما معين ، وليس عليك أن تقصر نفسك على أسلوب واحد فقط. هذه الأنماط هي مجرد أمثلة لكيفية ظهور العناصر المختلفة للكاريزما في العالم من حولنا. في الواقع ، يمكنك التبديل بين عدة أنماط للكاريزما ، من لحظة إلى أخرى. كلما اتقنت المزيد من الأوضاع ، يمكنك أن تكون أكثر تنوعًا.

القدرة على التكيف مع مجموعة متنوعة من المواقف الاجتماعية هي سمة للأشخاص ذوي الكاريزما العالية. أخبرني ، Hayes Barnardالرئيس التنفيذي لشركة ، Paramount Equityأنه يرى نفسه كسكين سويسري ، قابل للتكيف مع أي موقف. عندما ينتقل في غرفة ما ، يغير صوته ولغة جسده عن قصد حسب الشخص أو الأشخاص الذين يتحدث معهم. عند اختيار القادة ، يبحث عن الأشخاص الذين لديهم قدرة مماثلة على التكيف بطرق متعددة.

هذه في الحقيقة مجرد مسألة الوصول إلى جوانب مختلفة من شخصيتك والاسترخاء في التعبير عنها -لدينا جميعًا في داخلنا قدرًا من اللطف أو قدر ضئيل من السلطة. أثناء ممارسة كل أسلوب ، سيصبح تدريجياً أكثر طبيعية. تدرب بما يكفي ، وتصبح هذه السلوكيات سهلة ومريحة مثل تنظيف أسنانك بالفرشاة.

لا يمكنك فقط أن تتدفق من وضع الكاريزما إلى آخر ، بل يمكنك أيضًا الاختلاط والمطابقة ، وإضافة اندفاعة من اللطف إلى الكاريزما التي تتمتع بالسلطة أو غرس بعض السلطة الواثقة في الكاريزما التي تركز عليها. يمكن لأوبرا إظهار التركيز واللطف ، وفي بعض الحالات حتى الكاريزما البصيرة خلال مقابلة واحدة.

يجسد كل من الرئيسين كلينتون وأوباما الكاريزما البصيرة. كلاهما له لمسة من السلطة. ومع ذلك ، فإن أوباما يقود باهتمام. يقول الأشخاص الذين يقابلونه أن ذكائه واضح ، وأنه يركز بشكل مكثف على من يتعامل معه. كلينتون ، من ناحية أخرى ، تتقدم بدفء. إنه معروف بكونه "خارج المخططات المتعاطفة".

عند اختيار أسلوب الكاريزما ، تذكر أن تتحقق من حالتك العقلية والعاطفية. إذا كنت تشعر بعدم الأمان ، فلا تحاول التخلص من الكاريزما التي تتمتع بالسلطة حتى تستعيد ثقتك بنفسك. بدلاً من ذلك ، اختر أسلوب الكاريزما الذي يتطلب ثقة أقل ، مثل التركيز أو اللطف ، ثم انتقل تدريجياً إلى السلطة إذا كنت ترغب في ذلك. أو خذ الوقت الكافي لزيادة ثقتك بنفسك حتى تكون مستعدًا لبث كاريزما السلطة.

الاعتبار الثاني عند اختيار أسلوب الكاريزما هو الهدف الذي تريد تحقيقه. كيف تريد أن تجعل الآخرين يشعرون؟ كيف تريدهم أن يتفاعلوا معك؟ على سبيل المثال ، إذا كنت تريد أن يتم الاستماع إليك و

طاعة ، كاريزما السلطة مثالية. أعطتك الأقسام السابقة فكرة عن أسلوب الكاريزما الذي يمكن أن يدعم بشكل أفضل الهدف. أثناء تدربك على كل نمط ، ستشعر بما يناسبك بشكل أفضل في المواقف المختلفة.

الكاريزما الصحيحة لكل موقف

الاعتبار الثالث عند اختيار أسلوب الكاريزما هو الموقف الذي تعيش فيه.

هناك العديد من المواقف في الحياة حيث لا يتم الترحيب بأنواع معينة من الكاريزما ، بغض النظر عن مدى قوتها. من ناحية أخرى ، تتطلب بعض المواقف تحديدًا أنواعًا معينة من الكاريزما. على سبيل المثال ، تُظهر الدراسات باستمرار أنه في أوقات الأزمات ، يلجأ الناس إلى الأفراد الذين يتحلون بالجرأة والثقة والحسم .

–

إن السياق الذي تعمل فيه يحدد العدسة التي سيتم من خلالها الآخرون
يدركون أنت وجاذبيتك.
أولاً ، دعنا نلقي نظرة على السياق العاطفي. تؤثر الحالات العاطفية للناس على إدراكهم لك ، وتعزز أو تمنع قوة الكاريزما لديك. بعض الحالات العاطفية ، مثل الشعور بالأزمة أو الإلحاح ، تزيد من فرصة أن يجدك الناس شخصية جذابة.

ومع ذلك ، يمكن أن تكون هناك كاريزما بدون أزمة: كان الرئيس جورج دبليو بوش يُعتبر كاريزميًا قبل فترة طويلة من اضطرابات الحادي عشر من سبتمبر.
للتعرف على السياق العاطفي من حولك ، اسأل نفسك ببساطة: كيف يشعر الأشخاص من حولك؟ ماذا يحتاجون في هذه اللحظة؟
إذا كنت تقيل شخصًا ما ، فقد لا تكون كاريزما السلطة هي الأنسب -فقد ترغب في إبراز الكاريزما اللطيفة أو التركيز بدلاً من ذلك. ومثل أوبرا ، يمكنك التبديل بين عدة أوضاع للكاريزما ، واللعب على أجزاء مختلفة من شخصيتك وأنت تستجيب لجوانب مختلفة من الموقف.

السياق الاجتماعي مهم أيضًا: يمكن النظر إلى سلوك واحد على أنه شخصية جذابة في الولايات المتحدة ولكن ليس في اليابان. قد يُنظر إلى نفس القدر من التواصل البصري الذي سيتم الترحيب به كنظرة صادقة ومباشرة في معظم أمريكا الشمالية على أنه عدواني وبغيض في أجزاء من آسيا.

على الرغم من أن الوجود والدفء والقوة هي العناصر الأساسية للكاريزما ، إلا أن كيفية التعبير عنها تختلف نوعًا ما من ثقافة إلى أخرى.

ومع ذلك ، مع كل ما قيل ، إذا حصلت على حالتك العقلية وسلوكك بشكل صحيح ، فأنت 80في المائة من الطريق إلى هناك. تعبيرات الوجه عالمية ، *لذا فإن تعبيرًا عن حسن النية أو التعاطف أو القلق سوف يُنظر إليه في نيويورك تمامًا كما هو الحال في نيودلهي أو حتى بابوا غينيا الجديدة.

الأهم من ذلك ، يعطي الناس مصداقية كبيرة للنوايا التي يرون أنها تمتلكها. لذا ، على سبيل المثال ، إذا تمكنت من الحصول على حالة ذهنية من النوايا الحسنة ، فسيظهر ذلك في تعابير وجهك ولغة جسدك والتسجيل مع الناس على مستوى عاطفي عميق. الأشخاص الذين يدركون ذلك يرغبون في الإعجاب بك ، ويرغبون في رؤية سلوكياتك وأفعالك بالطريقة الأكثر إيجابية. فكر في النوايا الحسنة كشبكة أمان للكاريزما: طالما يمكنك الوصول إلى حالة من النوايا الحسنة ، فستكون لديك أفضل الفرص المطلقة للحصول على الكاريزما بشكل صحيح (يمكنك الرجوع إلى الفصل الخامس لتقنيات تعزيز النوايا الحسنة) .

بالإضافة إلى ذلك ، يمكنك أن تكون استراتيجيًا في اختيار وقت تجربة أنماط الكاريزما الجديدة: اختر المواقف منخفضة المخاطر لتوسيع حدود منطقة الراحة الخاصة بك. إذا كنت ، على سبيل المثال ، ذاهبًا إلى حدث للتواصل أو حفل كوكتيل سيكون له تأثير ضئيل على حياتك المهنية أو حياتك الاجتماعية ، فاستخدمه كأرض اختبار. هذا هو الوقت المناسب لتجربة السلوكيات الجديدة وتجربتها. استخدم هذه المناسبات للحصول على الراحة بشكل تدريجي مع أنماط الكاريزما الجديدة. يمكنك حتى التدرب على تقنيات جديدة في تفاعلات قصيرة وعارضة مع الصرافين أو البوابين.

من ناحية أخرى ، عندما تكون في موقف محفوف بالمخاطر -على وشك تقديم عرض تقديمي رئيسي ، أو الذهاب لمقابلة عمل -لا تخاطر بأن تبدو غير مريح أو غير صادق. في مثل هذه الحالات ، من الأفضل التمسك بالسلوكيات وأساليب الكاريزما الأكثر طبيعية بالنسبة لك.

	AUTHORITY CHARISMA	VISIONARY CHARISMA	FOCUS CHARISMA	KINDNESS CHARISMA
Foundation	Confidence	Belief	Presence	Caring
Examples	Colin Powell Winston Churchill Margaret Thatcher	Steve Jobs Joan of Arc Martin Luther King Jr.	Gandhi Chairman Mao Bill Gates	Dalai Lama Mother Theresa Princess Diana
Makes people feel	Impressed Intimidated Cowed	Inspired Certain	Heard Listened to Understood	Accepted Embraced Cherished
How to get it	Project high status and high confidence in your ability to impact or influence others	Project absolute conviction in a noble cause, faith, or vision	Project attention, focus, and presence	Project warmth, caring, and acceptance

	AUTHORITY CHARISMA	VISIONARY CHARISMA	FOCUS CHARISMA	KINDNESS CHARISMA
What people notice	Demeanor: facial expressions, body language, behavior Appearance: status symbols, clothing Other people's reactions, titles	Demeanor: facial expressions, body language, particularly voice	Demeanor: facial expressions, body language, particularly eyes	Demeanor: body language through eyes and voice
Pros	You will be listened to and obeyed Helpful in a crisis	Inspires fervent belief Inspires creativity and teamwork	Easy to access Surprisingly powerful	Creates an emotional bond and safe space Makes you likeable
Cons	Inhibits critical thinking Discourages feedback Can seem arrogant	Can inspire fanatical belief Can seem overzealous Very context-dependent	Can seem eager or subservient Can seem intense or interrogating	Can lead to over-attachment, oversharing Can be inappropriate in business situations
How to balance	Increase warmth	Show vulnerability	Increase confidence Increase warmth	Increase confidence

الماخذ الرئيسية

- يعتمد اختيار أسلوب الكاريزما الصحيح على شخصيتك وأهدافك والوضع.
- يمكنك التبديل بين أنماط الكاريزما المختلفة أو حتى مزجها معًا. لا تجبر نفسك على أسلوب كاريزما محرج للغاية بالنسبة لك. إن القيام بذلك سيؤثر سلبًا على شعورك وكيف ينظر إليك الآخرون.

- كلما زاد عدد أنماط الكاريزما التي يمكنك الوصول إليها ، زادت تنوعها وتنوعها واثق من أنك ستكون.
- تمدد خارج منطقة الراحة الخاصة بك في المواقف منخفضة المخاطر.
- التزم بالأنماط التي تعرفها جيدًا في المواقف عالية المخاطر.
- دع النوايا الحسنة تكون شبكة الأمان الخاصة بك. قادمة من مكان حقيقي يمنحك حسن النية أفضل فرصة للحصول على الكاريزما بشكل صحيح.

* قاده البحث الرائع الذي أجراه بول إيكمان حول هذا الموضوع إلى السفر حول العالم والذهاب إلى أبعد المواقع ودراسة قبائل الصيادين وجمع الثمار وفهرسة واختبار أكثر من عشرة آلاف تعبير للوجه.

7

الانطباعات الأولى الجذابة

لن تحصل أبدًا على فرصة ثانية لترك انطباع أول رائع. في غضون ثوانٍ قليلة ، وبنظرة واحدة ، حكم الناس على مستواك الاجتماعي والاقتصادي ، ومستوى تعليمك ، وحتى مستوى نجاحك.

في غضون دقائق ، قرروا أيضًا مستويات الذكاء والجدارة بالثقة والكفاءة والود والثقة. على الرغم من أن هذه التقييمات تحدث في لحظة ، إلا أنها يمكن أن تستمر لسنوات: غالبًا ما تكون الانطباعات الأولى لا تمحى.

هل من الممكن التغلب على الانطباع الأول السيئ؟ نعم إنه كذلك. على مدار عدة اجتماعات ، يمكنك أحيانًا تغيير التصور الأولي للشخص عنك. ولكن سيتعين عليك العمل بجدية أكبر مما لو كنت تتمتع بشخصية جذابة منذ البداية.

لماذا تستمر الانطباعات في أجزاء من الثانية لفترة طويلة؟ أحد الأسباب هو ، وفقًا لعالم الاقتصاد جون كينيث جالبريث ، أنه عندما "يواجه الاختيار بين تغيير عقل المرء وإثبات عدم وجود حاجة للقيام بذلك ، ينشغل الجميع تقريبًا في الدليل". وقد أثبت البحث السلوكي منذ ذلك الحين أنه على حق . بمجرد أن نحكم على شخص ما ، فإننا نقضي بقية معارفنا في السعي لإثبات صحة أنفسنا.

كل ما نراه ونسمعه يتم تصفيته من خلال هذا الانطباع الأولي
إذا تركت انطباعًا إيجابيًا عند مقابلة شخص ما لأول مرة ، فسيتم تلوين بقية علاقتك به ، وبالتالي قلب الموازين لصالحك. من ناحية أخرى ، يمكن أن يكون من المستحيل التغلب على الانطباع الأول غير المواتي ، وغالبًا ما يقرر نتيجة الاجتماع حتى لو كان باقي التفاعل لا تشوبه شائبة. يعرف المتقاضون مدى تأثير الانطباع الأول للعميل لدى هيئة المحلفين على نتيجة المحاكمة ، وغالبًا ما يقضون ساعات في إعدادهم لهذه اللحظة الأولى. لهذا السبب ، حتى لو كنت متأخرًا حقًا على الاجتماع ، فإن الأمر يستحق أن تستغرق ثلاثين ثانية فقط للعودة إلى الحالة العقلية الصحيحة ولغة الجسد الصحيحة. وإلا فإنك تخاطر بإعطاء انطباع أول غير كاريزماتي للغاية.

السبب الآخر الذي يجعل الانطباعات الأولى لها مثل هذا التأثير هو أنها غالبًا ما تكون على حق. في إحدى الدراسات التي أجريت في جامعة تكساس في أوستن ، كان الناس قادرين على الحكم بدقة على تسعة من كل عشرة سمات شخصية من خلال النظر إلى صورة واحدة. كانت السمات المعنية هي الانبساطية ، والانفتاح ، والوفاق ، والضمير ، والاستقرار العاطفي ، والإعجاب ، واحترام الذات ، والشعور بالوحدة ، والتدين ، وحتى التوجه السياسي.

قال أحد الباحثين: "لقد عرفنا منذ فترة طويلة أن الناس يقفزون إلى استنتاجات حول الآخرين على أساس القليل جدًا من المعلومات" ، "ولكن المدهش في هذه النتائج هو كم عدد الانطباعات التي لها نواة من الحقيقة بالنسبة لهم ، حتى على أساس صورة واحدة 3 ."

أكدت دراسات أخرى أننا غالبًا ما نكون دقيقين تمامًا في تصوراتنا الشخصية ، حتى بعد مقابلة شخص ما لبضع ثوانٍ فقط. [4]أظهر فريق بحثي بجامعة هارفارد للطلاب مقطعًا صامتًا لمدة ثانيتين لمعلم لم يسبق لهم رؤيته من قبل ، وسألوه منهم لتقييم فعالية المعلم. ثم قارن الباحثون هذه التقييمات مع تلك الخاصة بالطلاب الذين اختبروا نفس المعلم لمدة فصل دراسي كامل. كانت كلتا المجموعتين من التقييمات متشابهة بشكل مثير للإعجاب. 5 هذا يعني أنه بدون سماع كلمة من المعلم أو حضور فصل واحد ، يمكن للغرباء تمامًا التنبؤ بدقة معقولة بالتقييمات التي سيحصل عليها هذا المعلم.

غالبًا ما يعترف الرؤساء التنفيذيون وكذلك المتخصصون في الموارد البشرية بأنهم يقررون ما إذا كانوا سيوظفون متقدمًا للوظيفة خلال الثواني القليلة الأولى من المقابلة. كما أخبرني أحد كبار التنفيذيين ذات مرة ، "ما تبقى من المقابلة مجرد تزيين للنافذة".

أدرك فريق هارفارد أن الانطباعات الأولى تنتج عن أسرع جزء في الدماغ ، وهو أيضًا الجزء الأكثر بدائية. يولد دماغ الزواحف ردود أفعالنا الغريزية البدائية وقد يكون مفتاحًا لبقاء أسلافنا. في أوقات الصيد والجمع ، غالبًا ما كان لدينا جزء من الثانية فقط لتحديد ما إذا كانت الأشكال التي تدخل مجال رؤيتنا متحركة أم غير حية ، بشرية أم غير بشرية ، صديقة أم عدو -بعبارة أخرى "قتال ، هروب ، أم استرخاء؟" أولئك القادرين على اتخاذ هذه القرارات في أجزاء من الثانية بدقة نجوا وازدهروا وتضاعفوا. أولئك الذين لا يمكن أن ينتهي بهم الأمر كوجبة خفيفة من البروتين لشخص آخر.

اليوم ، حتى في بيئات العمل المعقدة ، ما زلنا نعمل على غرائز البقاء على قيد الحياة. عندما نلتقي بشخص ما لأول مرة ، فإن سؤالنا الغريزي هو: صديق أم عدو؟ ما مدى ودية من المحتمل أن تكون نواياهم؟ ل

نجد إجابة ما زلنا نبحث عن القرائن التي كانت مفيدة جدًا في الأوقات القبلية: المظهر والسلوك.

إذا كان هناك أي احتمال أن يكون الشخص عدوًا ، فإن سؤالنا التالي هو: القتال أم الهروب؟ إذا كانت لديهم نوايا سيئة ، فهل سيكون لديهم القدرة على تفعيلها؟ للعثور على الإجابة ، يحاول دماغنا تحديد أي منا سيفوز في معركة. نحن نأخذ في الاعتبار عوامل مثل الطول والحجم والعمر والجنس.

فقط بعد إجراء هذين التقييمين ، يبدأ محتوى ما نقوله وكيف نقوله.

القاعدة الذهبية

إذن كيف يمكنك ترك انطباع أول رائع؟ إعدادنا الافتراضي هنا بسيط للغاية: فالناس يحبون الأشخاص الذين يشبهونهم. خلال الغالبية العظمى من تاريخنا ، الذي نشأت منه غرائزنا الحالية ، عاش الناس في قبائل. في مثل هذه البيئة ، فإن القدرة على التعرف بدقة على ما إذا كان شخص ما من قبيلتك أم لا يمكن أن يكون لها آثار على الحياة والموت. إذا كنت تعرف كيفية جعل هذه الاستجابات الغريزية تعمل لصالحك ، فقد ربحت نصف المعركة.

عندما يتشابه الناس من حيث الملبس والمظهر والسلوك والكلام ، فإنهم يفترضون تلقائيًا أنهم يتشاركون في الخلفيات الاجتماعية والتعليم وحتى القيم نفسها. إنهم يشعرون بأنهم جزء من نفس القبيلة -أو كما كتب روديارد كيبلينج في كتاب ، The Jungle Book"نحن من دم واحد ، أنت وأنا"

يتم تقييم المظهر العام قبل السلوك ولغة الجسد.
قد يكون السبب في ذلك هو أن الملابس يمكن رؤيتها من مسافة بعيدة ، وتساعدنا في تحديد احتمالية أن يكون الشخص الآخر صديقًا أو عدوًا ، أو رجل قبيلة أم لا. الملابس ، في الأساس ، هي لباس قبلي حديث.

ملابس القبلية

هل يمكنك أن تتخيل رئيسًا أمريكيًا يلقي خطاب حالة الاتحاد مرتديًا رداء الحمام؟ بالطبع لا. مهما حاولنا أن نكون موضوعيين ، فإن الملابس مهمة. سيتم النظر إلى نفس الخطاب بشكل مختلف تمامًا عند إلقاءه ببدلة مقابل رداء الحمام.

أخبرني أحد المديرين الدنماركيين: "لقد وجدت أنه كلما كانت ملابسي أكثر رسمية ، زادت احترام آرائي!" بالنسبة له ، الاختلاف مذهل. إن تقديم نفس الرأي في الملابس الكاجوال ذات يوم وفي البدلة التي تليها أنتج نتائج مختلفة تمامًا. في الحالة الأولى ، كما يقول ، "بالكاد استمع الناس". في الثانية ، "استمع الجميع وشققت طريقي."

في السبعينيات ، عندما كانت أنماط ملابس الشباب تميل إلى أن تندرج في فئة "الهبي" أو "المستقيمة" ، جرب الباحثون تأثيرات اختيار الملابس. اقتربوا من طلاب الجامعات في الحرم الجامعي ، وكانوا يرتدون أحيانًا ملابس الهيبيز وأحيانًا يرتدون ملابس مستقيمة ، ويطلبون التغيير لإجراء مكالمة هاتفية. عندما كانوا يرتدون نفس أسلوب الطالب ، قال الطالب نعم في ثلثي الوقت. عندما كانوا يرتدون ملابس معاكسة ، قال الطالب نعم في أقل من نصف عدد المرات 6.إحدى الشركات التي فهمت هذا المبدأ واستخدمته لصالحها كانت أمريكان إكسبريس. قاموا بأول خطوة جيدة عندما بدأوا في إرسال مندوبي مبيعاتهم إلى حرم الجامعات وهم يرتدون زي طلاب الجامعات.

–

ثم ذهبوا خطوة أخرى إلى الأمام. لم يلبسهم مثل الطلاب فقط ، بل وظفوا الطلاب. وذلك عندما رأوا ارتفاع معدلات مبيعاتهم.

وضعه موضع التنفيذ: الملابس القبلية

تندمج أو تبرز؟ الجواب يعتمد على أهدافك. إذا كنت تريد أن تجعل الآخرين يشعرون بالراحة ، فتكيف مع ملابسهم القبلية. من المعروف أن مديري شركة IBM ، عند إرسال مندوبي مبيعاتهم للاتصال بعملاء الشركات التقليديين ، يقولون لهم ، "يمكنك ارتداء أي شيء تريده ، طالما أنه بدلة زرقاء داكنة."

لن ترتدي قميصًا من هاواي في بنك استثماري ، ولن ترتدي بدلة من ثلاث قطع في شركة ناشئة. يمكن أن تختلف قواعد اللباس حتى في نفس المجال - قد لا يرتدي محامي الضرائب نفس الدعوى التي يرتديها محامي الترفيه.

إذا كنت ترغب في إثارة إعجاب الآخرين ، فابحث عن مجموعة الخيارات داخل تلك البيئة واختر النهاية العليا. هناك سبب لوجود عبارة "فستان مثير للإعجاب".

الأمر يستحق إجراء البحث الخاص بك. إذا كنت ذاهبًا إلى حفلة ، فاتصل بالمضيف ؛ إذا كنت ذاهبًا لمقابلة عمل ، فانتقل إلى المكتب قبل أيام قليلة لمعرفة ما يرتديه الأشخاص الذين يدخلون ويخرجون منه.

في زيارتي الأولى لشركة ، Oracleأخطأت في الظهور ببدلة سوداء على غرار نيويورك. لم تكن أوراكل شركة في الساحل الغربي فقط (اقرأ: عارضة) ولكنها كانت شركة ذات تقنية عالية للإقلاع ؛ سرعان ما نصحوني بفقدان الدعوى. في هذه الأيام ، عندما أقود مشروعات استشارية في المقر الرئيسي لشركة ، Googleأرتدي الجينز ، بينما يتدلى المهندسون اللامعون الذين أدربهم وهم يرتدون السراويل القصيرة والقمصان والنعال.

قوة المصافحة الجيدة

قال رئيس تنفيذي في Fortune 500ذات مرة إنه عندما كان عليه الاختيار بين اثنين من المرشحين بمؤهلات مماثلة ، فقد أعطى المنصب للمرشح بمصافحة أفضل. أقصى؟ ربما ، لكن خبراء الإدارة في جامعة أيوا الذين يحللون التفاعلات في مقابلات العمل أعلنوا أن المصافحة "أهم من التوافق أو الضمير أو الاستقرار العاطفي." والثقة في غضون ثوان.

–

غالبًا ما أخبر زبائني أنه بغض النظر عن تكلفة بدلاتهم أو ساعتهم أو حقيبتهم ، إذا كانت مصافحة أيديهم سيئة ، فإن انطباعهم الأول سيتأثر. تكلف المصافحة الصحيحة أقل بكثير وستفيدك أكثر بكثير مما تستطيع بدلة المصمم. المصافحة القوية أمر بالغ الأهمية لكاريزما السلطة -هل يمكنك تخيل شخصية قوية ذات مصافحة ضعيفة ضعيفة؟

على الرغم من أنها قد تبدو غير منطقية ، إلا أن المصافحة هي بالفعل خطوة جادة في العلاقة الحميمة. يتطلب الاتصال الجسدي المعني تعليق حاجز الفضاء الشخصي ، ولو للحظة. لذلك فهي تتطلب الثقة.

إذا تم التحقق من الثقة (سارت المصافحة بشكل جيد) ، فسيتم عمل الخطوة الأولى في العلاقة.

تم العثور على أول رسم معروف شائع للمصافحة في اللوحات الجدارية المصرية التي يعود تاريخها إلى حوالي 2800قبل الميلاد وحتى يومنا هذا ، عبر الثقافات ونصفي الكرة الأرضية ، لا تزال المصافحة شائعة بشكل مدهش -ودائمًا ما تكون اليد اليمنى. نظرًا لأن ذلك كان يستخدم تقليديًا لحمل الأسلحة ، فإن مصافحة اليد اليمنى كانت رمزًا لتعليق الخطر ، مما يدل على أن يد المستقبلي كانت غير مسلحة.

في العصر الروماني ، كانت المصافحة في الواقع قفل للذراع. كل رجل يقفل تحت كوع الآخر مباشرة. أتاحت هذه اللفتة فرصة أفضل للشعور بالخناجر المختبئة في الأكمام. اتخذ فرسان العصور الوسطى الاحتياطات خطوة أخرى عن طريق إضافة اهتزاز إلى المشبك لإخراج أي أسلحة مخفية ، وبالتالي ولدت المصافحة.

من بين العديد من أخطاء المصافحة التي يمكن أن يرتكبها الناس ، دعونا نناقش أسوأ المخالفين.

السمك الميت: ربما يكون هذا هو الأسوأ. هنا ، تمد يد عرجاء بلا حياة وبالكاد تهتز. يمكن أن تؤدي هذه المصافحة إلى إفساد الاجتماع حتى قبل أن يبدأ. ولسوء الحظ ، قابلت عشرات النساء اللواتي يعانين من هذه الآلام بالذات.

عقبة المفصل: قد تكون هذه القبضة دليلًا على الذكورية ، ولكنها قد تكون أيضًا نتيجة لشخص غير مدرك حقًا لقوته (أو قوتها). بدلاً من ذلك ، قد يكون ذلك نتيجة للتعاليم المضللة -فقد تم تعليم بعض النساء أنه كلما كانت قبضتهن أقوى ، كلما تم التعامل معهن بجدية أكبر. ومن ثم ، استنتجوا أنه يجب عليهم القمع كما لو كانت حياتهم متوقفة على ذلك.

المسيطر: في هذه الحالة ، تمد اليد لأسفل ، ربما للتعبير عن نية أن تكون لها اليد العليا في التفاعل. سيكون أحد أشكال هذا الاهتزاز هو ، The Twisting Dominantحيث يتم تمديد اليد ببراءة إلى الخارج بشكل مستقيم ، ولكنها تلتف بمجرد بدء الاهتزاز للحصول على اليد العليا.

اليدان: سنغلق هذه القائمة المحزنة بالمصافحة الكلاسيكية. في هذه الحالة ، ستشعر بيد شريكك اليسرى في العمل ، تقترب من يدك اليمنى أو معصمك أو ذراعك أو كتفك أو رقبتك. يُعرف أيضًا باسم مصافحة ، Handshake The Politician'sوالتي تمنحك فكرة عن مدى ضآلة احترام الناس لمن يقدمونها. الاستثناء الوحيد هو عندما يكون الشخص الذي تقابله صديقًا جيدًا بالفعل ، وحتى بعد ذلك ، سأحتفظ به لتلك الأوقات التي تريد فيها نقل الدفء الخاص (لاستخدامه باعتدال).

لقد صُدم العديد من عملائي عندما علموا أنهم مذنبون بأحد الأشياء المذكورة أعلاه دون أن يدركوا ذلك ، وبذلك فقدوا نقاط الكاريزما قبل أن ينطقوا بكلمة واحدة. إذن ما هي مكونات المصافحة المثالية؟ تحقق من المربع أدناه لمعرفة المكونات العشرة لمصافحة النجمة الذهبية.

وضعها موضع التنفيذ:
المصافحة المثالية

اتبع هذه الخطوات العشر للحصول عليها بشكل صحيح في كل مرة ، أو انتقل عبر الإنترنت إلى handshake http://www.CharismaMyth.com/مشاهدة عرض حي خطوة بخطوة للمصافحة الجيدة والسيئة والرائعة تمامًا.

1.أول الأشياء أولاً: تأكد من أن يدك اليمنى حرة. غير أي شيء قد يكون ممسكًا بيدك اليسرى مقدمًا. أنت لا تريد أن تتعثر في اللحظة الأخيرة.

2.تجنب الإمساك بمشروب في يدك اليمنى ، خاصة إذا كان مشروبًا باردًا ، لأن التكثيف سيجعل يدك تشعر بالبرودة والعرق.

3.قبل مصافحة شخص ما ، سواء كنت رجلاً أو امرأة ، قم إذا كنت جالسًا. أبق يديك بعيدًا عن جيوبك: الأيدي الظاهرة تجعلك تبدو أكثر انفتاحًا وصدقًا.

4.تأكد من استخدام الكثير من التواصل البصري ، وابتسم بحرارة ولكن لفترة وجيزة: قد يجعلك الكثير من الابتسام تبدو مبالغة في الشعور بالإرهاق.

5.حافظ على رأسك مستقيمة ، دون إمالة بأي شكل من الأشكال ، وواجه شخص بشكل كامل.

6.حافظ على يدك متعامدة تمامًا ، وليست مسيطرة (راحة اليد) ولا خاضعة (راحة اليد). إذا كنت في شك ، فقم بزاوية إبهامك مباشرة إلى السقف.

7.افتح المسافة بين إصبعي الإبهام والسبابة على مصراعيها
تأكد من حصولك على اتصال ويب ممتاز.

8.تأكد من الاتصال بين راحتي يديك عن طريق إبقاء راحة يدك مسطحة -غير مقوسة -ولف يدك عبر شريكك بشكل مائل.

9.حاول أن تلف أصابعك حول يد شريكك ، وقياسها واحدة تلو الأخرى ، كما لو كنت تعانق بيدك. سوف تكاد

ضع إصبعك السبابة على النبض -تقريبًا ، ولكن ليس تمامًا.

.10بمجرد إجراء الاتصال الكامل ، أغلق إبهامك واضغط بقوة ، بقدر ما يفعل شريكك. اهتز من الكوع (وليس الرسغ) ، واستمر للحظة إذا كنت تريد نقل دفء معين ، ثم تراجع.

عاد العديد من عملائي إليّ مندهشين من الفرق الذي تحدثه المصافحة الجيدة. تدرب مع الأصدقاء أو العائلة - الأشخاص الذين سيعطونك ملاحظات صريحة حقًا. اطلب منهم قراءة هذا القسم. (وتذكر أن كل شيء هنا خاص بأمريكا الشمالية).

إذن لقد تركت انطباعًا أول رائعًا. لقد أعطيت مصافحة رائعة. أنت تمشي إليهم وماذا سيحدث بعد ذلك؟ انت تحدث.
يعرف المتحدثون الكاريزماتيون كيفية بدء المحادثات بسهولة ، وجعل الناس يشعرون بأنهم مميزون ، وإنهاء المحادثات بأمان. دعنا نرى كيف يمكنك إنشاء ارتباطات إيجابية من البداية إلى النهاية ، من الطريقة التي تفتح بها محادثة إلى طريقة الخروج منها.

كسر الجليد

من الطرق السهلة لبدء التفاعلات بطريقة توصل الدفء وترسل المحادثة إلى المسار الصحيح ، أن تمدح شيئًا يرتديه الشخص. سيكون هذا بمثابة بداية رائعة عندما تهدف إلى بث الكاريزما اللطيفة أو التركيز على الكاريزما. يمكن أن تكون أيضًا طريقة جيدة لموازنة القوة في الكاريزما التي تتمتع بالسلطة إذا كنت تعتقد أن هناك حاجة إلى نسخة أكثر هدوءًا من قوتك.

استمر بسؤال مفتوح ، مثل "ما القصة وراء ذلك؟" قصة الكلمة لها تأثير عاطفي قوي جدًا على معظم الناس - فهي ترسلهم مباشرة إلى وضع سرد القصص ، مما يغير العلاقة بينكما على الفور. بالإضافة إلى ذلك ، لأنهم اختاروا ارتداء هذا العنصر ، فمن المرجح أن يكون لديهم شعور إيجابي حيال ذلك.

سؤال جيد آخر لكسر الجمود هو "من أين أنت؟"
بغض النظر عن الإجابة ، فإنه سيشجع على مزيد من الحوار. سواء أجابوا بـ "نيويورك" أو "نيودلهي" ، إذا لم تكن من تلك المنطقة ، يمكنك ذلك

متابعة بـ "كيف كان شعورك بالنشأة هناك؟" كلما كانت البلدة الأصلية أصغر ، كلما شعرت بسعادة أكبر لأنك أعربت عن اهتمامك بها.
للحفاظ على حديث الناس ، ما عليك سوى طرح أسئلة مفتوحة ، مثل "ما الذي أتى بك إلى هنا الليلة؟" أو "كيف أنت متصل بهذا الحدث؟"
على النقيض من ذلك ، يمكن الإجابة على الأسئلة المغلقة بنعم أو لا ، وبمجرد الإجابة عليها ، فإنها تعيدك إلى حيث بدأت ، في محاولة للتفكير في شيء آخر للحفاظ على استمرار المحادثة.

اجعل أسئلتك تركز على الموضوعات الإيجابية لأن الناس سيربطونك بأي مشاعر تولدها محادثتك.

بغريزة ، ربما تعلم أن تتجنب السؤال "فكيف يسير الطلاق؟" بدلاً من ذلك ، ركز على الأسئلة التي من المحتمل أن تثير مشاعر إيجابية. مع أسئلتك ، لديك القدرة على قيادة المحادثة في الاتجاه الذي تريده.

إذا بدأوا في السؤال عنك وأردت إعادة تركيز المحادثة عليهم ، فاستخدم تقنية الارتداد . أجب على السؤال بحقيقة ، أضف ملاحظة شخصية ، وأعد توجيه السؤال إليهم ، على النحو التالي: الشخص الآخر: "إذن إلى أين تنتقل؟"

أنت: "إلى تشيلسي [حقيقة]. لقد وقعنا في حب الحدائق والمخابز
[ملاحظة شخصية]. ما رأيك في الحي [إعادة التوجيه]؟ "
تذكر أن الأمر كله يتعلق بتسليط الضوء عليها لأطول فترة ممكنة. قال بنيامين دزرائيلي: "تحدث إلى رجل عن نفسه ، وسوف يستمع لساعات". في الواقع ، حتى عندما تتحدث ، فإن الكلمة التي يجب أن تظهر في أغلب الأحيان في محادثتك ليست أنا بل أنت. بدلاً من قول "لقد قرأت مقالًا رائعًا عن هذا الموضوع في نيويورك تايمز" ، جرب "قد تستمتع بمقالة نيويورك تايمز الأخيرة حول هذا الموضوع". أو ببساطة أدخل "أنت تعرف ..." قبل أي جملة لتجعلها تنبض بالحيوية والانتباه على الفور.

لجعل نفسك أكثر ارتباطًا ، اضبط اختيارك للكلمات ، واتساع وعمق مفرداتك ، وتعبيراتك لتناسب جمهورك: ركز على مجالات اهتمامهم واختر الاستعارات من تلك المجالات. إذا كانوا من عشاق لعبة الجولف وأردت التحدث عن النجاح ، فتحدث عن ضرب حفرة في واحد. إذا أبحروا ، تصبح كارثة حطام سفينة.

أخبرتني إحدى عملائي ، وهي محللة في دويتشه بنك ، أنها لا تستطيع على ما يبدو إقامة علاقة جيدة مع رئيسها. وصفته بأنه فظ إلى حد ما ، وشبه عسكري في سلوكه ، "وفي الواقع ، غالبًا ما يستخدم لغة المعركة في تفاعلاتنا اليومية." هذا ، بالنسبة لي ، كان مجرد مفتاح نحتاج إليه. اقترحت تبني تشابهات عسكرية تشبهها

نفسها إلى "جندي مخلص" أو "ملازم جيد" ، وزيادة تدريجية في استخدام المفردات العسكرية في محادثاتهم. في غضون أسبوع ، أخبرتني أن تفاعلاتهم قد تحسنت بشكل كبير -يبدو الآن أنه يعتبرها "واحدة من شعبه" ، وشخص يمكن الاعتماد عليه. كان هذا عائدًا مرتفعًا على الاستثمار لمجرد إضافة بضع كلمات إلى مفرداتها!

مخارج رشيقة

مثلما يمكن للانطباع الأول أن يلون بقية التفاعل ، كذلك يمكن للحظات القليلة الماضية. أن تصبح متحدثًا كاريزميًا يعني أن الناس سيستمتعون حقًا بالتواجد حولك ، وقد يترددون بشكل متزايد في السماح لك بالرحيل. في الواقع ، كلما زادت جاذبيتك ، زادت صعوبة الهروب من معجبيك الجدد. يذكر العديد من الأشخاص الكاريزماتيين هذا باعتباره أحد أكبر التحديات التي يواجهونها. فكيف يمكنك الخروج برشاقة من محادثة؟

أولاً ، لا تنتظر طويلاً لإنهائه. خلاف ذلك ، ستشعر أنت وشريكك بالتوتر وتصبحان غير مرتاحة. أسهل طريقة للخروج هي ، بالطبع ، أن يكون لديك سبب رسمي للقيام بذلك. هذا أحد الأسباب العديدة التي تجعلك متطوعًا أو تحصل على بعض المهام الرسمية في الحفلات. عندما تكون "في الخدمة" ، يتوقع الناس منك ألا تقضي أكثر من بضع دقائق معهم.

هناك طريقة أخرى للخروج من محادثة بنعمة وهي تقديم شيء ذي قيمة:

- المعلومات: مقال أو كتاب أو موقع ويب تعتقد أنه قد يكون مفيدًا لهم
- اتصال: شخص ما يجب أن يقابلوه ممن تعرفهم ويمكنهم تقديمهم إليه
- الرؤية: منظمة تنتمي إليها ، حيث يمكنك دعوتهم للتحدث
- تقدير: جائزة تعتقد أنه ينبغي الترشح لها

غالبًا ما يخلق عرض القيمة لدى الآخرين شعورًا بالدفء وحسن النية تجاهك ، وسيتأثر خروجك من المحادثة بانطباع الكرم الذي خلقته.

انتظر حتى ينتهي شريكك في المحادثة من جملة ما ، وقل شيئًا عن تأثيره ، "كما تعلم ، بناءً على ما قلته للتو ، يجب عليك حقًا التحقق من موقع الويب هذا. إذا كانت لديك بطاقة ، فسأرسل لك الرابط ."بمجرد أن يمنحك نظيرك بطاقة عمل ، لديك فرصة مثالية لتقول ، "رائع! سأرسل لك بريدًا إلكترونيًا قريبًا. كان من دواعي سروري لقائكم."

بدلاً من ذلك ، إذا وافق الشخص على مقابلة شخص ما في الغرفة ، قل ببساطة ، "دعني أعرفك" ، واجمعهما معًا. نظرًا لأنك منحتهم شيئًا ما بسخاء ، لا يسع شريكك في المحادثة إلا أن يكون لديه مشاعر إيجابية تجاهك. يمكنك أيضًا جذب الآخرين إلى المحادثة أثناء مرورهم -من الأسهل دائمًا ترك مجموعة مكونة من ثلاثة أو أربعة أفراد.

ماذا لو كنت أنت من تفكك مجموعة؟ ربما تقوم بإنقاذ شخص ما من محادثة أشاروا إلى أنهم يريدون المغادرة ، أو تحتاج إلى تعريفهم بشخص آخر ، أو أن هناك حاجة إلى أحد أفراد المجموعة للقيام بواجب آخر.

في هذه الحالة ، ركز كل انتباهك ، مع الاتصال بالعين الدافئ بشكل خاص (انظر الفصل 9لهذا) ، ليس على الشخص الذي تصطحبه معك ولكن على الشخص الذي تُرك وراءك. هذا يقلل من فرص شعورهم بالإقصاء وهو مهم بشكل خاص للتعبير عن الكاريزما اللطيفة أو التركيز على الكاريزما.

من الطرق الجيدة لصياغة الأشياء: "أنا آسف جدًا ، لكن كريستوفر مطلوب [لملء الفراغ]. هل تسمح لي بإحضاره إلى هناك؟ "وهذا يمنحهم أيضًا شعورًا رمزيًا على الأقل بأن لديهم خيارًا في هذه المسألة.

بمجرد انتهاء المحادثة ، لا تضيع الوقت في القلق بشأن ما قلته ، أو ما كنت تتمنى ألا تقوله ، أو ما ستقوله في المرة القادمة. كما أظهرت دراسات ، MIT Media Labما يؤثر على الناس ليس الكلمات أو المحتوى المستخدم. بدلاً من ذلك ، يتذكرون كيف شعرت بالتحدث معك.

قد لا تتذكر المحتوى الدقيق للمحادثات التي أجريتها قبل أسبوع ، ولكن من المحتمل أنك تتذكر ما شعرت به. إنها ليست الكلمات ولكن البصمة العاطفية للمحادثة هي التي تبقى. وإذا استخدمت جميع الأدوات التي غطيناها للتو ، فستكون البصمة العاطفية رائعة بكل بساطة.

الماخذ الرئيسية

- تحدث الانطباعات الأولى في غضون ثوانٍ ويمكن أن تؤثر ليس فقط على بقية التفاعل ولكن أيضًا على بقية علاقتك بهذا الشخص.

- يشعر الناس براحة أكبر مع أولئك الذين يشبهونهم بطريقة ما ، بما في ذلك المظهر والسلوك. قم بأداء واجبك وقرر إلى أي مدى تريد تكييف اختيارك لباسك وكلماتك مع بيئتك.

- المصافحة الجيدة يمكن أن تقطع شوطا طويلا. وبالمثل ، يمكن أن يترك الشخص السيئ الانطباع الأول غير المواتي والدائم. يستحق الأمر قضاء بعض الوقت في إتقان الطريقة الصحيحة لتحية شخص ما.

- يسلط المتحدثون الرائعون الأضواء على الشخص الآخر ويجعلهم يشعرون بالرضا عن أنفسهم.

- تعرف على كيفية الخروج من المحادثة بأمان ، وترك الآخرين معها
  مشاعر ايجابية.

8

التحدث -والاستماع -مع الكاريزما

كما رأينا ، يمكن للغة الجسد والإشارات غير اللفظية الأخرى إرسال مجموعة متنوعة من الرسائل ويمكن استخدامها لإظهار الكاريزما حتى قبل نطق كلمة واحدة. الخطوة الأولى هي إدارة الحالة الذهنية الكاريزمية ، لكن هذا الفصل سيكشف عن تقنيات لفظية وصوتية محددة لبث حالتك العقلية الكاريزمية بنجاح. ستتعلم كيفية توصيل الحضور عند الاستماع ، والقوة والدفء عند التحدث.

الاستماع الجذاب

عندما أطلب من عملائي تسمية المهارة الأولى التي يمكنهم تحسينها في موظفيهم إذا كان بإمكانهم التلويح بعصا سحرية ، يقول معظم الرؤساء التنفيذيين ، "مهارات استماع أفضل." قد لا تبدو معقدة أو ساحرة ، لكن مهارات الاستماع هي مطلب مطلق للكاريزما ، ومعظم أساتذة الكاريزما يمتلكونها بوفرة. من خلال كونك مستمعًا رائعًا ، يمكنك أن تجعل الناس يشعرون بأنهم مسموعون وفهمون تمامًا دون أن ينبس ببنت شفة. في الواقع ، من السهل جدًا إقناع الناس بمجرد الاستماع بانتباه.

نحن على وشك تغطية ثلاثة مفاتيح للتواصل مع الحضور: الاستماع اليقظ ، والامتناع عن المقاطعة ، والتوقف المتعمد. يأتي الاستماع أولاً وقبل كل شيء ، لأن الاستماع يضع الأساس للحضور الأساسي للكاريزما.

كان جون إف كينيدي معروفًا باسم "المستمع الرائع" الذي جعل الآخرين يشعرون بأنه "معهم تمامًا". ساعدته مهارات الاستماع الرائعة على إيلاء اهتمام وثيق للغاية لمشاعر الشخص الذي يتفاعل معه ، مما مكّنه من إقامة علاقة على مستوى عاطفي عميق للغاية.

أنا متأكد من أنك تعلم أن الاستماع مهم. لكن هل تعلم أن عددًا قليلاً فقط من التعديلات يمكن أن ينقل مهارات الاستماع لديك من جيدة إلى غير عادية حقًا؟ تبدأ مهارات الاستماع الرائعة بالعقلية الصحيحة: الرغبة والقدرة العقلية على التواجد والانتباه والتركيز على ما يقوله الشخص الآخر. كما يمكنك أن تتخيل ، يعد هذا أمرًا أساسيًا تمامًا للتعبير عن الكاريزما المركزة ، على الرغم من أنه يمكن أن يعزز أيًا من أنماط الكاريزما الأخرى أيضًا.

أحد الأخطاء الأكثر شيوعًا التي يرتكبها عملائي هو المساواة بين الاستماع إلى "السماح للناس بالتحدث حتى يحين دوري". آسف ، لكن هذا لا يكفي.
حتى لو كان الشخص الآخر يقوم بكل الكلام ، فلا يمكنك أن تدع عقلك يشرد أثناء انتظار دورك في الكلام. حتى لو كان ما تفكر فيه هو ما تريد قوله بعد ذلك ، فسيتم كتابة افتقارك إلى الوجود على وجهك. سيرى الشخص الآخر أنك لست حاضرًا بشكل كامل وتنتظره فقط حتى تنتهي.

الحضور هو حجر الزاوية في الاستماع الفعال. لديك بالفعل كل
الأدوات التي تحتاجها لتجنب شرود الذهن أثناء حديث شخص آخر:

- إذا كان التقسيم هو المشكلة ، فارجع إلى اللحظة من خلال التركيز على الأحاسيس الجسدية ، مثل الشعور في أصابع قدميك أو أنفاسك تتدفق داخل وخارج جسمك.

- إذا كان نفاد الصبر هو المشكلة ، فتعامل معها من خلال الخوض في الأحاسيس الجسدية الدقيقة التي تشعر بها. ثم عد إلى الشخص.

بمجرد حصولك على العقلية الصحيحة ، كيف يمكنك ضمان السلوكيات الصحيحة؟
الاستماع الفعال يعني التصرف بطريقة تجعل من تتحدث معه يشعر بالفهم الحقيقي.

لا يعرف المستمع الجيد أبدًا المقاطعة أبدًا -ولا حتى إذا كان الدافع للقيام بذلك يأتي من الإثارة حول شيء قاله الشخص الآخر للتو.
بغض النظر عن مدى تهنئة ودفء مدخلاتك ، فسيؤدي ذلك دائمًا إلى شعورهم على الأقل بوخز من الاستياء أو الإحباط لعدم السماح لهم بإكمال الجملة. قال لي أحد عملائي: "هذه الممارسة وحدها تستحق وزنها ذهباً. قد يكون التوقف عن مقاطعة الآخرين أهم مهارة تعلمتها من العمل معك ."

يعرف المستمعون الكبار السماح للآخرين بمقاطعتهم. عندما يقاطعك شخص ما ، دعهم! هل كانوا محقين في مقاطعتك؟ بالطبع لا.
ولكن حتى لو كانوا مخطئين ، فلا يستحق الأمر جعلهم يشعرون بالخطأ ؛ لك

العمل بدلاً من ذلك هو جعلهم يشعرون بأنهم على ما يرام. في الواقع ، إذا لاحظت أن الشخص الآخر ينفعل بشكل متكرر للتحدث ، فاجعل جملك قصيرة واترك فترات توقف متكررة ليقفزوا فيها.

يحب الناس حقًا سماع أنفسهم يتحدثون. كلما سمحت لهم بالتحدث ، زاد إعجابهم بك. أخبرني أحد المديرين التنفيذيين الشاب: "في مقابلات العمل ، تلقيت عروضًا ببساطة عن طريق الذهاب لإجراء مقابلة والسماح للمقابلة بالتحدث لمدة تسعين بالمائة من الوقت. أنا أخرج وهم يحبونني تمامًا منذ أن تحدثنا عن أكثر ما يهمهم ."

يعرف المستمعون الرئيسيون خدعة إضافية واحدة ، وهي عادة بسيطة ولكنها فعالة بشكل غير عادي ستجعل الناس يشعرون حقًا بالاستماع والفهم: إنهم يتوقفون قبل أن يجيبوا. قال عازف البيانو أرتور شنابل ذات مرة ، "إن النوتات التي أتعامل معها ليست أفضل من العديد من عازفي البيانو. لكن فترات التوقف بين الملاحظات -آه ، هذا هو المكان الذي يكمن فيه الفن. 2"إن معرفة كيف ومتى تتوقف مؤقتًا هي أيضًا فن في محادثات الأعمال ، وشيء يفعله معظم المتحدثين الكاريزماتيين بشكل طبيعي.

يعتبر التوقف المؤقت أداة رئيسية في التفاوض ، ويمكن أن يلعب أيضًا دورًا رائعًا في جعل الناس يشعرون بالرضا عن أنفسهم عندما يكونون من حولك -إنها طريقة سهلة لجعل الناس يشعرون بالذكاء والإثارة والإعجاب.

عندما يتحدث شخص ما ، تحقق مما إذا كان بإمكانك السماح لتعابير وجهك بالتفاعل أولاً ، وإظهار أنك تستوعب ما قاله للتو وإعطاء بيانه اللامع الاعتبار الذي يستحقه. عندها فقط ، بعد حوالي ثانيتين ، هل تجيب. التسلسل يسير على النحو التالي:

- أنهوا عقوبتهم
- يمتص وجهك
- وجهك يتفاعل
- بعد ذلك ، وبعد ذلك فقط ، تجيب

الآن ، أنا لا أقول أن هذا سهل. يتطلب الأمر ثقة لتحمل الصمت ، بسبب الإحراج الذي قد تشعر به وبسبب عدم اليقين من عدم معرفة ما يفكرون به خلال هاتين الثوانيتين. لكن الأمر يستحق ذلك. أخبرني العديد من عملائي أن هذه التقنية البسيطة كان لها تأثير كبير عليهم. بدا أن الأشخاص الذين تفاعلوا معهم يشعرون براحة أكبر وفهم أفضل ، وكانوا على استعداد لمشاركة المزيد والانفتاح -وهو عائد مرتفع مقابل ثانيتين فقط من الصبر.

ستمنحك مهارات الاستماع العظيمة الحضور -أساس الكاريزما -وتعزز أي أسلوب كاريزما. الآن بعد أن وضعت أساسًا قويًا للتواصل مع الحضور ، دعنا ننتقل إلى توصيل الدفء والقوة الكاريزمية.

حديث كاريزمي

تخيل نفسك ذات صباح وأنت في عجلة من أمرك للذهاب إلى العمل. أنت تتدافع من خلال روتينك ، وتندفع خارج الباب ، وعند أول زاوية شارع ، بينما تنتظر الضوء الأحمر ليتحول إلى اللون الأخضر ، ستشهد تصادمًا مروريًا مميتًا. من الآن فصاعدًا ، ما الذي ستفكر فيه كلما تجاوزت تلك الزاوية؟ الحادث بالطبع. سيكون من المستحيل تقريبًا المرور على زاوية الشارع هذه دون التفكير في الأمر. قد تتذكر مشاعر الرعب والفزع أو الطريقة التي بدا أن دمك يتحول فيها إلى جليد في عروقك.

تربط عقولنا الأحاسيس التي نمر بها بالأماكن والأشخاص والأحاسيس الجسدية التي نلاحظها أثناء تجربتنا لها. هذا هو السبب في أن مصنعي السيارات غالبًا ما يقومون بتضمين عارضات أزياء جذابة للغاية في الإعلانات التي تروج لسياراتهم. (وهو يعمل: في دراسة ، طلب الرجال تقييم السيارات التي تتميز إعلاناتها بنماذج جذابة وصنفت السيارات على أنها أسرع وأكثر برودة ومرغوبة.) 3يحدث الارتباط نفسه مع المشاعر السلبية ، ولهذا السبب غالبًا ما يتلقى متنبئو الطقس على التلفاز الكراهية. بريد من المشاهدين الذين يربطون بقوة بين خبراء الأرصاد الجوية والطقس ، حيث أفادوا بأنهم يعتقدون أن هؤلاء الأشخاص يتسببون بالفعل في الطقس. ليس من غير المألوف خلال المواسم السيئة أن يتلقى المتنبئ تهديدًا واحدًا على الأقل بالقتل 4.الآن تخيل شركة كبيرة يكون فيها موظف واحد (على سبيل المثال ، مدير الموارد البشرية) مسؤولاً عن إنهاء جميع الموظفين. عندما يفكر الناس بها ، فإنهم يفكرون على الفور في الارتباطات السلبية المرتبطة بواجبات وظيفتها. في الواقع ، فإن الآثار السلبية طويلة المدى لمثل هذه الجمعيات معروفة جيدًا لدرجة أن صناعة بأكملها تطورت حول كونها حاملًا للأخبار السيئة -طرد الأشخاص ، وإغلاق المصانع ، وما إلى ذلك. كنقطة محورية لاستياء الناس ، ثم يغادرون ، ويفترض أن يأخذوا معهم أسوأ الارتباطات السلبية.

هل سمعت من قبل عبارة "لا تطلق النار على الرسول"؟ بالعودة إلى بلاد فارس القديمة ، سيتم إرسال رسول بعد معركة لإبلاغ الملك بأخبار النصر أو الهزيمة. إذا أفاد الرسول بالنصر ، فقد أقام وليمة. ولكن إذا جاء حاملاً نبأ الفشل ، تم إعدامه على الفور. على الرغم من أننا لم نعد نعدم الناس لمجرد نزوة ، إلا أن الأساس الأساسي لهذه العادة يبقى: سيربطك الناس بأي مشاعر تنتجها فيهم على أساس ثابت.

في عام ، 1904كان إيفان بافلوف (الذي فاز لاحقًا بجائزة نوبل) يدرس عملية الهضم في الحيوانات. في هذه الحالة ، يتم الاحتفاظ بالكلاب في مختبره. لجذب انتباه الكلاب بمجرد إطفاء طعامهم ، يقرع الجرس. عندما كان يلعب بالجرس في يوم من الأيام ، لاحظ ظاهرة غريبة: بمجرد سماع صوت الجرس ، لم تندفع الكلاب إلى مكان التغذية المعتاد فحسب ، بل بدأت أيضًا في سيلان اللعاب.

سيخبرك العديد من مالكي القطط أنه بالكاد يجب عليهم البدء في فتح علبة طعام للقطط حتى يظهر القطط في وعاءها. كما اتضح ، نحن البشر نعمل بنفس الطريقة تمامًا. هل هناك أغاني معينة تجعلك تشعر بالنشاط؟ ماذا عن الشخص الذي يجعلك تشعر بالحنين والعيون الضبابية؟

هل سبق لك أن عدت إلى لحظة معينة من طفولتك بمجرد تجربة طعم أو رائحة معينة؟

نحن نربط المشاعر بالمشاهد والأصوات والأذواق والروائح والأماكن وبالطبع الأشخاص ، وهذا هو السبب في أن الآخرين سيربطونك بالطريقة التي تجعلهم يشعرون بها. بالنسبة لمعظم الكاريزما ، وخاصة الكاريزما اللطيفة ، من الأهمية بمكان أن تجعل الآخرين يشعرون بالرضا عن أنفسهم. كانت عبقرية بنيامين دزرائيلي هي قدرته على جعل كل من يتحدث معه يشعر بالذكاء والسحر. كان الناس يربطون بين الطريقة الرائعة التي شعروا بها من حوله وبين الرجل نفسه.

نظرًا لأننا نخلق باستمرار ارتباطات في أذهان الناس ، فمن الأهمية بمكان في كل من المواقف التجارية والاجتماعية أن تكون على دراية بما تشعر به الناس. لكي تتمتع بشخصية جذابة ، تحتاج إلى إنشاء روابط إيجابية قوية وتجنب خلق روابط سلبية.

عندما طلبت مني إحدى أكبر شركات المحاسبة في العالم تدريب "نجومها الصاعدين" ، أدهشني مدى جدية هؤلاء المديرين الشباب ، وعملهم الدؤوب ، وحسن نيتهم. تم اختيارهم لمستوى عالٍ من المعرفة والكفاءة ، وعملوا لمدة عامين في مقر الشركة قبل العودة إلى مكاتبهم المحلية. ومع ذلك ، فقد كرههم باقي أعضاء الشركة بشدة.

خلال هذين العامين ، خدم المديرون الشباب كخبراء لجميع المكاتب المحلية ، والذين سيلجأون إليهم في المواقف الصعبة ، على سبيل المثال ، عندما تكون الأسئلة خادعة أو عندما تسوء الأمور. نظرًا لأنهم أمضوا وقتهم في البحث عن الأخطاء وتقديم الإجابات الصحيحة (أو شرح ما كان يجب أن تكون الإجابة عليه) ، فقد ارتبط خبراء المكتب الخلفي بمواقف صعبة ومشاعر غير سارة.

يمكنك أن تتخيل كم كان من الصعب بعد ذلك بالنسبة لبقية الشركة أن تكون دافئة ومرحبة بهؤلاء الخبراء أنفسهم عندما "أعيدوا" إلى المكاتب ذاتها التي كان عليهم أن يشيروا إلى إخفاقاتهم. تحدث عن الجمعيات السيئة! بسبب هذا الإعداد ، كان جعل الآخرين يشعرون بالدعم والارتباط الإيجابي يمثل تحديًا لهذه النجوم الصاعدة.

لعكس هذا الدلالة السلبية وبث أكبر قدر ممكن من الدفء ، عملنا على ضمان نقل نسبة أفضل من الأخبار المحايدة أو الجيدة إلى الأخبار السيئة. لقد تعلموا إبراز ما فعله الناس بشكل صحيح ؛ بدأوا في إرسال تحديثات عبر البريد الإلكتروني مع نصائح مفيدة ، وقد يتضمنون أيضًا قسم "مجد" لتهنئة أي مكتب محلي قام بعمل جيد. ساعدتهم هذه التقنيات على استخدام مناصبهم رفيعة المستوى كخبراء لمنحهم الدفء والثناء أكثر.

خذ مجاملة

غالبًا ما نضعف دفئنا بالارتباطات السلبية دون أن ندرك ذلك. يمكن أن تحدث الارتباطات السلبية في أي وقت يشعر فيه شخص ما بالسوء عندما يكون حولنا ، وتكون مخاطرة خاصة إذا جعلنا الناس يشعرون بالسوء تجاه أنفسهم -خطأ أو غير مناسب أو غبي.

كيف تشعر عندما يدفع لك شخص ما مجاملة؟ على سبيل المثال ، عندما يقول شخص ما أنك تبدو جيدًا أو أنك أنجزت شيئًا مثيرًا للإعجاب ، فهل تقلل من شأن ذلك بشكل غريزي؟ بالنسبة للكثير من الناس ، تبدو المجاملات ممتعة ومربكة بعض الشيء ، ولا يعرفون تمامًا كيفية التعامل معها. كثير منا إما يتحول إلى خجول أو يتجاهل المجاملة بشكل متواضع بقول شيء مثل "أوه ، لا شيء ..."

لسوء الحظ ، فإن القيام بذلك يرسل رسالة إلى المعجب بك أنه كان مخطئًا في مدحك. من المحتمل أن يشعروا بالغباء إلى حد ما ، وهناك احتمال أن يربطوا تجربة الشعور بالغباء معك. إذا فعلت هذا بما فيه الكفاية ، فسرعان ما سيتوقفون عن المحاولة. لو،

من ناحية أخرى ، تجعلهم يشعرون بالرضا عن مدحك ، وسوف يستمتعون بالشعور بالرضا عن أنفسهم ، وبالتالي سيرغبون في فعل ذلك مرة أخرى.
في المرة القادمة التي تتلقى فيها مجاملة ، ستساعدك الخطوات التالية
أنت تتعامل مع اللحظة بمهارة:

.1توقف.
.2استوعب المجاملة. استمتع بها إذا استطعت.
.3دع تلك الثانية من الامتصاص تظهر على وجهك. أظهر للشخص أنه كان له تأثير.

.4أشكرهم. يكفي أن تقول "شكرًا جزيلاً لك" ، ولكن يمكنك أن تخطو خطوة أخرى إلى الأمام عن طريق شكرهم على تفكيرهم أو إخبارهم أنهم صنعوا يومك.

تخيل مجاملة بيل كلينتون. كيف تعتقد أنه سيأخذه؟ كنت أقدم هذا الاقتراح إلى العملاء لبعض الوقت عندما أخبرني أحد أصدقائي أنه كان لديه تلك التجربة بالضبط شخصيًا ، عندما كان الرئيس السابق يقوم بجولة في مقر Google:

عندما رأيته ينزل من القاعة ، أردت الاقتراب منه ولكن لم يكن لدي سوى ثانية للتوصل إلى شيء أقوله بخلاف "مرحبًا!" وجدت نفسي أقول ، "آه ، أشكرك على خدمتك لهذا البلد." توقف مؤقتًا وبدا متأملًا للحظة ، كما لو أن الفكرة لم تخطر بباله مطلقًا. ثم بدا وكأنه تركها تغرق كما لو كانت أروع شيء قاله له أي شخص على الإطلاق.

انخفض كتفيه ، وحصل على هذه الابتسامة الكبيرة "يا له من أمر رائع" ، وأجاب كما لو كان نجمًا شبل الكشافة وأنا الرئيس : "أوه ، لقد كان شرفًا." يا لها من طريقة لتلقي مجاملة! لقد سمّرها بشكل مثالي حقًا.

إن إنشاء روابط إيجابية لتسليط الضوء على بُعد الدفء يعني أنك تجعل الشخص يشعر بالرضا عندما يكون حولك. من المعروف أن كلينتون تجعل كل شخص يتحدث معه يشعر كما لو كان الشخص الأكثر أهمية في الغرفة. كيف يمكنك أن تجعل الناس يشعرون بهذه الطريقة؟

أولاً ، فكر في الطريقة التي ستتصرف بها إذا كنت تتحدث بالفعل إلى أهم شخص في الغرفة. ربما تريد أن تسمع كل ما يقولونه. ستكون مهتمًا حقًا ، ربما حتى

أعجب ، وهذا الموقف هو بالضبط ما سيجعل الناس يشعرون بالرضا عن أنفسهم ويربطون كل تلك المشاعر معك.

كما قال ديل كارنيجي ، "يمكنك تكوين صداقات أكثر في شهرين من خلال أن تصبح مهتمًا حقًا بأشخاص آخرين أكثر مما تستطيع في غضون عامين من خلال محاولة جذب اهتمام الآخرين بك. "إعادة التحدث مع النجم الرئيسي في الفيلم الذي تشاهده الآن. سيساعدك هذا في العثور عليها أكثر إثارة للاهتمام ، وهناك أيضًا فرصة لجعلها تشعر وكأنها نجم سينمائي أيضًا.

يتمتع الأشخاص الكاريزماتيون بالبراعة في استخدام الارتباطات الإيجابية ، سواء بوعي أو بغير وعي ، وستسمع كثيرًا من الناس يهتفون حول مدى "الخصوصية" و "الروعة" التي جعلتهم هذه الشخصيات الكاريزمية يشعرون بها.

أقول لجميع عملائي: لا تحاولوا إقناع الناس. دعهم يثيرون إعجابك وسيحبونك لذلك . صدق أو لا تصدق ، لست بحاجة إلى أن تبدو ذكيًا. تحتاج فقط إلى جعلهم يشعرون بالذكاء.

احصل على الجرافيك

إذا تم إخبارك بعدد الوفيات الناجمة عن التدخين كل عام ، فهل تتذكر هذا الرقم بالضبط بعد ثلاثة أشهر من الآن؟ على الاغلب لا. ولكن ماذا لو قيل لك أن هذا الرقم يساوي ثلاث طائرات بوينج 747محملة بالكامل تحطمت على الأرض كل يوم لمدة عام ، دون ناجين؟

تلك الصورة التي ستتذكرها لبعض الوقت. *الصورة-تساوي ألف كلمة بالفعل -ولسبب وجيه.

إن توليد الصور له تأثير قوي على العواطف والحالات الفسيولوجية وله تأثير كبير على وظائف المخ. 6تعد قدرات معالجة اللغة في دماغنا أحدث بكثير وأقل عمقًا من قدرات المعالجة البصرية لدينا. عندما تتحدث بالكلمات ، يجب على الدماغ أن يربط الكلمات بالمفاهيم ، ثم يترجم المفاهيم إلى صور ، وهو ما يتم فهمه بالفعل. لماذا لا تتحدث مباشرة بلغة الدماغ؟ كلما استطعت ، اختر التحدث بالصور. سيكون لديك تأثير أكبر بكثير ، وستكون رسالتك أكثر في الذاكرة.

يستفيد أصحاب الكاريزما الحالمون من قوة الصور بشكل كامل. استخدم الرؤساء المصنفون على أنهم يتمتعون بشخصية جذابة ، مثل فرانكلين ديلانو روزفلت وأبراهام لينكولن ، ضعف عدد الاستعارات المرئية في خطاباتهم الافتتاحية كما فعل أولئك الذين تم تصنيفهم على أنهم غير كاريزماتيين.

عندما أطلق ستيف جوبز جهاز iPod Nano ، كان بحاجة إلى طريقة مثيرة لتوضيح صغر حجمه وخفة وزنه. أولاً ، أخرجه من أصغر جيب في بنطاله الجينز ، وقدم دليلًا ملموسًا على مدى صغر حجمه ونحافته. ثانيًا ، قارن وزن Nanoبثمانية أرباع: تُظهر شريحة العرض التقديمي جهاز iPodعلى جانب واحد وثمانية أرباع على الجانب الآخر.

خلال التحول الملحوظ الذي حققته شركة كرايسلر ، بدأ لي إياكوكا سلسلة من عمليات إغلاق المصانع ، مما يعني بالطبع طرد آلاف العمال. للتخفيف من رد الفعل العاطفي الذي كان من الممكن أن ينجم عن ذلك ، استخدم استعارة المعركة ، حيث قارن نفسه بجراح في الجيش ، وهي الوظيفة التي وصفها بأنها "أصعب مهمة في العالم". في خضم المعركة ، مع وجود الرجال الجرحى في كل مكان ، يجب على الأطباء تحديد أولويات الأشخاص الذين يجب أن يعتنوا.

وهذا ما يسمى بالفرز: مساعدة أولئك الذين لديهم أفضل فرص البقاء على قيد الحياة وتجاهل الباقي.

مع هذا الاستعارة ، جعل Iacoccaالناس يشعرون أن إغلاق المصنع كان مؤلمًا للجميع ولكنه تم من أجل المصلحة العامة ، وأنه هو نفسه كان في الخنادق مع رجاله ، منقذًا يعالج منظمة في حالة حرب.

عندما تصنع صورك واستعاراتك ، حاول أن تجعلها غنية حسيًا: اشرك أكبر عدد ممكن من الحواس الخمس. صدق أو لا تصدق ، يمكنك القيام بذلك في أي موقف تقريبًا ، حتى مع أكثر الموضوعات جفافاً.

طلب مني أحد النجوم الصاعدين في شركة المحاسبة المذكورة أعلاه مساعدته في إيصال أهمية تنظيم جديد معقد بحيث يدرك الجميع مدى أهمية ضمان التزام العملاء. إليك الاستعارة التي توصلنا إليها: "إذا لم تجعل عملائك يمتثلون ، يبدو الأمر كما لو أنهم يجدفون ببراءة على طول النهر ، وأنت تعلم أن هناك شلالًا قادمًا ، ومع ذلك لا تفعل شيئًا لمنعهم من الذهاب الشلال ، يشاهدون وهم يتساقطون على الصخور أدناه ، أجسادهم مشوهة ، والدم يراق عبر الماء ."صارِم؟ نعم.

فعال؟ تتحدى.

بالطبع ، سترغب في أن تهتم كثيرًا باختيار الاستعارة الصحيحة لهدفك المحدد. في المثال السابق ، أردنا أن نصدم الناس ونخيفهم حتى يتذكروا شيئًا مهمًا. كنت مرتاحًا جدًا في اقتراح استعارة غير سارة إلى حد ما. كن على دراية بالمضمون العاطفي للاستعارة واختر وفقًا لذلك.

تجنب الفيلة البيضاء

قد يكون ميل الدماغ إلى التفكير في الصور مشكلة في بعض الأحيان. بمجرد تخيل الصورة ، يكاد يكون من المستحيل تخيلها. تذكر تمرين الفيلة البيضاء؟ عندما يُطلب منك عدم التفكير في الفيل الأبيض ، فإن عقلك عاجلاً أم آجلاً (عادةً ما يكون عاجلاً) سيركز بالضبط على ما تريد تجنبه.

أخبرني أحد الرؤساء التنفيذيين الشباب: "لقد واجهتنا بعض المشاكل المتعلقة بالإيرادات. عندما تحدثت عن ذلك مع فريقي ، كنت أستخدم أحيانًا عبارة "لا شيء سيغرق الشركة". أخبرني أحد موظفيي أنه في كل مرة قلت فيها ذلك ، كان يتخيل أن الشركة تغرق. توقفت عن استخدام العبارة ."

ليست مجرد استعارات يمكن أن ترسم الصورة الخاطئة. يمكن أن يكون لبعض العبارات الشائعة نفس التأثير. عندما تقول لشخص ما ، "لا مشكلة ،"
"لا تقلق" أو "لا تتردد في الاتصال" ، على سبيل المثال ، هناك احتمال أن يتذكر دماغهم "المشكلة" أو "القلق" أو "التردد" بدلاً من رغبتك في دعمهم. لمواجهة هذا التأثير السلبي ، استخدم عبارات مثل "سنهتم بالأمر" أو "لا تتردد في الاتصال في أي وقت."

تقديم قيمة عالية

الاهتمام مورد ثمين ، تمامًا مثل الوقت والمال. في أي وقت تطلب من الناس الاستماع إلى ما تقوله أو قراءة ما كتبته ، فأنت تطلب منهم قضاء وقتهم واهتمامهم بك. أنت تطلب منهم إعطائك بعض مواردهم.

ماذا تقدم لهم في المقابل؟ عندما يُطلب من الأشخاص إنفاق أي من مواردهم الشحيحة ، يمكنك المراهنة على أنهم (على الأقل دون وعي) يقيسون العائد على استثماراتهم. يمكنك تقديم قيمة للآخرين بعدة طرق:

- الترفيه: اجعل بريدك الإلكتروني أو اجتماعك ممتعًا.
- المعلومات: قدم محتوى ممتعًا أو إعلاميًا يمكنهم فعله

يستخدم.

- المشاعر الجيدة: ابحث عن طرق تجعلهم يشعرون بأهميتهم أو شعورهم بالرضا عن أنفسهم.

كلما تحدثت لفترة أطول ، زاد السعر الذي تدفعه لهم ، لذلك يجب أن تكون القيمة أعلى. المتحدثون المحترفون ، عند التمرن على عرض تقديمي جديد ، غالبًا ما يتم تسجيل محاولتهم الأولى وتسجيلها ، ثم مراجعة كل جملة ، بهدف تشديد كلامهم قدر الإمكان.

في الواقع ، بهدف تقديم قيمة عالية لجهد منخفض يجمع كل النقاط التي غطيناها في هذا القسم. عندما تتحدث أو تكتب ، استخدم كلمات قليلة والكثير من الصور ، واجتهد في جعل اتصالاتك مفيدة وممتعة وحتى مسلية.

ضبط صوتك

تذبذب الصوت هو الأساس لكل من الدفء والقوة الصوتية. في عام ، 1995قام الأستاذ في جامعة كورنيل ستيفن سيسي بتدريس مقرر علم النفس التطوري في فصلي الخريف والربيع لحوالي ثلاثمائة طالب في كل مرة. خلال العطلة الشتوية التي فصلت فصلين دراسيين ، عمل على تحسين أسلوب عرضه. تلقى تدريبًا لزيادة تذبذب نبرة صوته ، واستخدام المزيد من الإيماءات أثناء التحدث ، ولإيصال لغة جسد شاملة للحماس.

عندما حل الربيع ، قدم دورة تدريبية مماثلة في المحتوى لتلك التي كان قد ألقاها في الخريف. قارن Ceci وزملاؤه تسجيلات كلتا مجموعتي المحاضرات للتحقق من أنها نسخ حرفية. كانت الاختلافات الوحيدة هي الاختلافات في نبرة صوته وإضافة الإيماءات. ظلت سياسة الدرجات ، والكتب المدرسية المخصصة ، وساعات العمل ، والاختبارات ، وحتى المظهر الديموغرافي الأساسي للفصل كما هي.

ومع ذلك ، قام الطلاب بتقييم جميع جوانب فصل الربيع الدراسي والمدرس أعلى بكثير. حتى الكتاب المدرسي تم تقييمه بشكل أفضل ، حيث حصل على نسبة موافقة أعلى بنسبة 20بالمائة تقريبًا. يعتقد طلاب فصل الربيع أيضًا أنهم تعلموا أكثر بكثير ، على الرغم من أن أداؤهم الفعلي في الاختبارات ظل مطابقًا لأداء طلاب فصل الخريف. تم تصنيف Ceciنفسه على أنه أكثر دراية ، وأكثر انفتاحًا على أفكار الآخرين ، وأفضل تنظيمًا على الرغم من (كما أخبرني بنفسه) لم يتغير أي من هذه العوامل عن الفصل الدراسي السابق.

أظهرت الدراسات باستمرار أن تقييمات الجمهور للمحاضرة تتأثر بشكل كبير بأسلوب إلقاء المحاضرات أكثر من تأثرها بالمحتوى .–

صوت كاريزمي. يمكنك اختيار تشغيل جوانب مختلفة من صوتك اعتمادًا على ما تريد نقله ومع من تتواصل.

عندما خلص MIT Media Lab إلى أنه يمكنهم التنبؤ بنجاح مكالمات المبيعات دون الاستماع إلى كلمة واحدة ، فهذان هما القياسان الوحيدان اللذان يحتاجان إليه:

- نسبة التحدث إلى الاستماع
- مقدار تذبذب الصوت

في وقت سابق من هذا الفصل ، اكتشفنا كيفية الموازنة بين التحدث والاستماع. الميزة الصوتية الثانية المهمة هي التقلبات. تؤثر درجة تذبذب صوتك على قدرتك على الإقناع وعلى جاذبيتك.

تعني زيادة تذبذب الصوت جعل صوتك يتغير بأي من الطرق التالية: طبقة الصوت (عالية أو منخفضة) ، أو مستوى الصوت (مرتفع أو هادئ) ، أو النغمة (رنانة أو مجوفة) ، أو الإيقاع (سريع أو بطيء) ، أو الإيقاع (سائل أو متقطع) .

وضعه موضع التنفيذ: تذبذب الصوت

يمكنك الحصول على رؤى رائعة لتقلباتك الصوتية من خلال التدرب على الجمل باستخدام جهاز تسجيل. كرر جملة عدة مرات مع تنوع كبير في المشاعر قدر الإمكان. حاول أن تقولها بسلطة ، بغضب ، بحزن ، برعاية واهتمام تعاطفي ، بدفء وحماس.

القوة الصوتية

إذا كان هدفك هو توصيل القوة ، فاضبط نغمة صوتك ونغمتك ومستوى وتيرته بالطرق التالية: درجة الصوت والنغمة: كلما كان صوتك منخفضًا وأكثر رنينًا وباريتونًا ، زاد تأثيره.

الحجم: من أول الأشياء التي يتعلم الممثل القيام بها على خشبة المسرح هو عرض صوته ، مما يعني اكتساب القدرة على تعديل حجمه وتوجيهه بطريقة مستهدفة بحيث يمكن لأجزاء معينة من الجمهور سماعه ،

حتى من بعيد. أحد التمارين الكلاسيكية لصقل مهاراتك في الإسقاط هو تخيل أن كلماتك عبارة عن أسهم. أثناء حديثك ، وجههم إلى مجموعات مختلفة من المستمعين.

الإيقاع: إيقاع بطيء ومقاس مع فترات توقف متكررة ينقل الثقة.

وضعها موضع التنفيذ: القوة الصوتية

ستساعدك الإرشادات أدناه على بث القوة من خلال صوتك.

.1تحدث ببطء. تخيل التناقض بين مراهق متوتر وصريح يتحدث بسرعة عالية والنبرة البطيئة المؤكدة للقاضي الذي يصدر حكمًا.

.2وقفة. غالبًا ما يتوقف الأشخاص الذين يبثون الثقة أثناء التحدث.
سيتوقفون لثانية أو اثنتين بين الجمل أو حتى في منتصف الجملة. ينقل هذا الشعور بأنهم واثقون جدًا من قوتهم ، فهم يثقون في أن الناس لن يقاطعوهم.

.3إسقاط التجويد. هل تعلم كيف يرتفع الصوت في نهاية السؤال؟
فقط أعد قراءة الجملة الأخيرة واسمع صوتك يرتفع في النهاية. تخيل الآن تأكيدًا: قاضٍ يقول "هذه القضية مغلقة".
اشعر كيف ينخفض تنغيم الكلمة المغلق . يؤدي خفض نغمة صوتك في نهاية الجملة إلى بث القوة. عندما تريد أن تبدو شديد الثقة ، يمكنك حتى أن تخفض من نغمة الصوت المتوسطة.

.4تحقق من تنفسك. تأكد من أنك تتنفس بعمق في بطنك وتستنشق والزفير من خلال أنفك بدلاً من فمك.

التنفس من خلال فمك يمكن أن يجعلك تبدو مضطربًا وقلقًا.

الدفء الصوتي

هناك شيء واحد فقط عليك القيام به لإضفاء المزيد من الدفء على صوتك: الابتسامة. يؤثر الابتسام على الطريقة التي نتحدث بها إلى حد أن المستمعين في إحدى الدراسات يمكنهم تحديد ستة عشر نوعًا مختلفًا من الابتسامات بناءً على الصوت وحده 9.ولهذا السبب يستحق الابتسام حتى عند استخدام الهاتف.

ماذا عن الحالات التي لا تريد فيها بالضرورة أن تبتسم؟ الخبر السار هو أنك لست مضطرًا للابتسام فعليًا: في كثير من الأحيان ، يكفي مجرد التفكير في الابتسام لإضفاء المزيد من الدفء على صوتك. على الرغم من عدم وجود طريقة واحدة لتحقيق توصيل جذاب ، فإليك صورة مرئية فعالة لنقل القوة والدفء في نفس الوقت. تخيل أنك واعظ تحض رعيتك. فكر في الصوت الثري المتداول والرنين للواعظ ؛ إنه يهتم بشعبه (الدفء) ، بالإضافة إلى أنه يشعر أن لديه قوة الله وراءه (القوة ، والسلطة ، والثقة).

الآن بعد أن أصبح لديك الأدوات التي تحتاجها لتوصيل الحضور والدفء والقوة من خلال التحدث والاستماع ، دعنا نلقي نظرة على لغة الجسد.

الماخذ الرئيسية

- القوة والحضور والدفء مهمة لكلا الجاذبين
  التحدث والاستماع الكاريزمي.
- مهارات الاستماع الرائعة هي مفتاح التواصل مع الحضور الكاريزمي.
- لا تقاطع الناس أبدًا ، وأحيانًا توقف لثانية أو ثانيتين قبل الرد.

- يربطك الناس بالمشاعر التي تنتجها فيهم. يتجنب
  خلق ارتباطات سلبية: لا تجعلهم يشعرون بالسوء أو الخطأ.
- اجعل الناس يشعرون بالرضا ، خاصة عن أنفسهم. لا تحاول
  تبهرهم -دعهم يثيرون إعجابك ، وسوف يحبونك لذلك.
- احصل على رسومات: استخدم الصور والاستعارات واللغة الحسية الغنية
  أنقل رسالة جذابة وجذابة.
- استخدم أقل عدد ممكن من الكلمات ، وقدم أكبر قدر ممكن من القيمة: الترفيه أو المعلومات أو المشاعر الجيدة.
- لإصدار قوة صوتية ، استخدم إيقاعًا بطيئًا ومقاسًا ؛ إدراج وقفات
  بين جملك وأسقط التنغيم الخاص بك في النهاية.
- لإثارة الدفء الصوتي ، عليك أن تفعل شيئًا واحدًا فقط: الابتسام ، أو حتى مجرد تخيل الابتسام.

*

هذه الصورة ليست قوية فحسب ، بل إنها دقيقة بشكل مخيف أيضًا. في الولايات المتحدة وحدها ، 530.000
يموت الناس كل عام من الأمراض التي يسببها التدخين. هذا يعادل 1325حادث تحطم من a
بوينج 747(أكثر من 3حوادث تحطم يوميا).

9

لغة الجسد الكاريزمية

كان آخر يوم في إجازتي ، وكنت أنوي الاستمتاع بكل دقيقة فيه. كنت أتجول في حديقة صغيرة في وسط المدينة ، أشرب تحت أشعة الشمس ، وفجأة ، لفت انتباهي شيء ما.

جلس على منصة بيضاء ، رجل قصير في منتصف العمر كان يلقي خطابًا حماسيًا. كان الحشد يتجمع بسرعة ، وبطريقة ما شعرت بأنني منجذبة أيضًا. كان هناك شيء ما في طريقة حديثه - إيماءاته الموسعة والمتدفقة ، وتيرة خطابه -كان آسرًا.

لأكثر من أربعين دقيقة ، شعرت أنا وجمهوره المتزايد بالذهول. حتى يومنا هذا ، ليس لدي أي فكرة عما كان يتحدث عنه هذا الرجل. كما ترون ، حدث هذا المشهد في بلدة صغيرة في المكسيك -وكانت لغتي الإسبانية غير موجودة تقريبًا.

لما يقرب من ساعة ، كان رونالد ريجيو ، أحد الباحثين الرئيسيين في الكاريزما ، مفتونًا ، دون أن يفهم أي كلمة من المحتوى. من الواضح أن ما قاله المتحدث لم يكن مهمًا لقوته الفاتنة.

كيف كان يقول ذلك كان كافيا.
يتم استيعاب الكلمات أولاً من قبل عقول الناس المعرفية ، جانبهم المنطقي ، الذي يعمل على فهم معناها.
في المقابل ، تؤثر لغة الجسد علينا على المستوى العاطفي العميق. هذا هو المستوى العاطفي الذي تحتاج إلى الوصول إليه من أجل إلهام الآخرين لاتباعك أو رعايتك أو طاعتك. يحب خبير الأعمال ألان فايس أن يقول ، "المنطق يجعل الناس يفكرون.

العاطفة تجعلهم يتصرفون ."ما الذي تفضله؟ إذا كنت تتحدث فقط إلى العقل المنطقي للناس ، فأنت تفتقد نصف الملعب.
الكاريزما ، التي تجعلنا نشعر بالإعجاب أو الإلهام أو الإثارة الخاصة ، تتحدث عن جانبنا العاطفي. إنه يتجاوز تفكيرنا المنطقي. مثلما يتجاوز الشعور بالرهبة فهمنا ويمسنا على المستوى العاطفي ، كذلك تفعل الكاريزما.

إن أساليب الاتصال غير اللفظية مثبتة في أدمغتنا بشكل أعمق بكثير من قدرات معالجة اللغة الأحدث وهي تؤثر علينا بقوة أكبر بكثير. عندما تكون إشاراتنا اللفظية وغير اللفظية متطابقة (عندما "تتفق" مع بعضها البعض) ، فإن الإشارات غير اللفظية تضخم الكلام اللفظي.

عندما يتعارضون ، نميل إلى الثقة في غير اللفظي على اللفظي. إذا كانت لغة جسدك ضد الكاريزما ، فلا يهم مدى روعة رسالتك. من ناحية أخرى ، باستخدام لغة الجسد الصحيحة ، يمكنك النجاح حتى مع وجود رسالة غير كاملة.

في بعض الحالات ، يكون لإيصال الرسالة تأثير أكبر بكثير من تأثير الرسالة نفسها. على سبيل المثال ، أظهر بحث مفصل في Harvard Business Reviewأنه عندما تكون مراجعات الأداء السلبية مصحوبة بلغة جسد إيجابية ، فإن الموظفين يستقبلونها بشكل أفضل بكثير مما تلقوا مراجعات إيجابية مع لغة جسد سلبية . لما يقال يكون قويًا بشكل خاص في المواقف عالية المخاطر -سواء كان ذلك محاولة لكسب عميل جديد أو إقناع رئيس جديد أو تكوين صديق جديد.

في المواقف التي تنطوي على مخاطر عالية ، نتفاعل بشكل أقوى مع لغة الجسد أكثر من الكلمات لأن استجابتنا للقتال أو الطيران تنشط ويتولى جزء أكثر بدائية من الدماغ. هذا الجزء من الدماغ لا يفهم بشكل مباشر الكلمات أو الأفكار. بدلاً من ذلك ، يتأثر على الفور بلغة الجسد.

عدوى العاطفي

تعتبر لغة جسدك مهمة بشكل خاص إذا كنت في موقع قيادي بسبب العملية المعروفة بالعدوى العاطفية.

يعرّف علماء السلوك هذا على أنه "العملية التي يتم من خلالها" القبض "على المشاعر التي يعبر عنها فرد ما من قبل شخص آخر." من المعروف أن الأشخاص الكاريزماتيين أكثر "معديًا" ؛ لديهم قدرة قوية على نقل مشاعرهم للآخرين. كقائد ، يمكن أن يكون للعواطف التي تنقلها لغة جسدك ، حتى أثناء اللقاءات القصيرة غير الرسمية ، تأثير مضاعف من خلال فريقك أو حتى شركتك بأكملها.

يرجع هذا التأثير المتموج إلى الخلايا العصبية المرآتية في دماغنا ، والتي تتمثل مهمتها في تكرار أو عكس المشاعر التي نلاحظها في أذهاننا في أذهاننا. عندما نكتشف مشاعر شخص آخر من خلال سلوكياتهم أو

تعابير الوجه ، تستنسخ الخلايا العصبية المرآة لدينا هذه المشاعر. هذا ما يجعل التعاطف ممكنًا.

غالبًا ما يتم استدعائي من قبل قادة يتمتعون بشخصيات قوية ولديهم بالفعل كاريزما قوية ويحتاجون إلى تعلم كيفية إدارة عدواهم العاطفية. نقوم بتحليل تأثيرهم على من ، ومن ثم نمنحهم المهارات اللازمة للتحكم فيه كما يحلو لهم.

دعنا نتخيل أنك تتفاعل مع شخص ما أثناء وجودك في حالة عاطفية قلقة. عندما يقرؤون لغة جسدك ، تنشط أعصابهم المرآتية ، لتعكس هذه الحالة. يذهبون للقاء شخص آخر ، ويكررون العملية —وتنتشر حالتك العاطفية. العدوى العاطفية "تثير الاستثارة لدى الآخرين ، في نوع من ردود الفعل المتسلسلة." . من خلال العدوى العاطفية ، يمكن أن تؤثر عواطفك بشدة على فعالية متابعيك.

عندما تكون العدوى العاطفية إيجابية ، يمكن أن تكون شيئًا رائعًا. في الإعدادات التجريبية الخاضعة للرقابة ، تبين أن العدوى العاطفية الإيجابية للقادة لا تحسن مزاج أتباعهم وأدائهم وفعاليتهم فحسب ، بل تحسن أيضًا من تصور المتابعين لفعالية القادة 3.يمكن أن يكون للعدوى العاطفية بالطبع تأثير سلبي مماثل ، الأمر يستحق زيادة وعيك بحالاتك الداخلية ، وكذلك مهارتك في التعامل مع عواطفك ، من أجل إدارة عواقب هذا الانتشار. سيساعدك الفصل 12على القيام بذلك.

قوة العدوى العاطفية هي مقياس جيد لمستوى الكاريزما لديك. عند إجراء بحث حول الذكاء الاجتماعي ، حلل المؤلف دانيال جولمان مقطع فيديو لهرب كيلير ، المؤسس الشريك الكاريزمي لشركة ساوث ويست إيرلاينز ، وهو يتجول في أروقة مركز شركة الطيران.

قال جولمان ، "يمكننا أن نراه عمليًا ينشط المذبذبات في كل شخص يصادفه."

انعكاس واعي

هل سبق لك أن لاحظت أن الأشخاص الذين تزوجوا لسنوات عديدة ينتهي بهم الأمر في كثير من الأحيان يشبهون بعضهم البعض؟ إنها في الواقع حقيقة موثقة جيدًا أننا عندما نقضي الوقت معًا ، نميل إلى التكيف مع جسد بعضنا البعض

4يتضمن هذا بشكل طبيعي تعابير وجهنا ، والتي تنتهي بتشكيل وجوهنا بطرق متشابهة من خلال استخدام نفس عضلات الوجه بشكل متكرر.

هذا الميل لتقليد لغة الجسد للآخرين يسمى تقنيًا بالرنين الحوفي ، وهو مرتبط بالدماغ البشري. أصبح الرنين الحوفي ممكنًا بفضل فئة معينة من الخلايا العصبية تسمى المذبذبات ، والتي تنسق بين الناس جسديًا من خلال تنظيم كيف ومتى تتحرك أجسامهم معًا. تفاصيل دانيال جولمان في Harvard Business Reviewماذا يحدث عندما يلعب اثنان من عازفي التشيلو معًا. إنهم لا يقومون فقط بضرب ملاحظاتهم في انسجام تام ، ولكن بفضل المذبذبات ، فإن نصفي الدماغ الأيمن منسقين بشكل وثيق مع بعضهما البعض أكثر من نصفي الكرة الأيسر من أدمغتهم!

تقليد لغة جسد شخص ما طريقة سهلة لبناء الثقة والألفة. هذه التقنية ، التي يطلق عليها غالبًا الانعكاس أو المحاكاة ، هي التطبيق الواعي لشيء يفعله العديد من الأشخاص الكاريزماتيين بشكل غريزي.

عندما تعكس بوعي لغة جسد شخص ما ، فإنك تنشط غرائز الثقة العميقة والإعجاب. لهذا السبب ، يمكن أن تكون مساعدة كبيرة عندما تحتاج إلى أشخاص للانفتاح. ذكر صحفي سياسي سابق مدى فعالية الانعكاس أثناء المقابلات. قال لي "الناس يتجهون نحو المشاركة". هم فقط يبدأون غريزيًا في مشاركة المزيد.

وجدت العديد من الدراسات في جميع أنحاء العالم أن عكس لغة جسد شخص ما يمكن أن يجعله يلتقط أغراضك التي تم إسقاطها ، أو يشترى منتجاتك ، أو يمنحك صفقة أفضل. حتى أن الانعكاس يجعلك أكثر جاذبية للآخرين 6. خلال محادثاتك القليلة التالية ، حاول أن تعكس الموقف العام للشخص الآخر: الطريقة التي يمسك بها رأسه ، وكيف يضع أقدامه ، والتغيرات في وزنه. إذا حركوا يدهم اليسرى ، حرك يدك اليمنى.

استهدف أيضًا تكييف صوتك مع صوتهم في السرعة والنبرة والنغمة.
نظرًا لأن الناس يركزون في المقام الأول على أنفسهم أثناء التفاعل ، فلن يلاحظوا عادةً أنك تعكس ما لم تكن واضحًا جدًا بشأنه. ومع ذلك ، إليك بعض الطرق لزيادة الدقة:

- كن انتقائيًا: افعل فقط ما تشعر أنه طبيعي بالنسبة لك. على سبيل المثال ، بعض الإيماءات خاصة بالجنس.

- استخدم الاختلافات في السعة: إذا قاموا بإيماءة كبيرة ، يمكنك عمل إيماءة أصغر.
- استخدم وقت التأخير: اترك بضع ثوان تنقضي قبل أن تنتقل إلى وضع معكوس.

على مر السنين ، كان لي شرف تدريب عدد قليل من الأفراد غير العاديين الذين كرسوا حياتهم لتحسين حياة الآخرين. من بين الأشياء المفضلة لدي على الإطلاق داريوس ، الشريك المؤسس الشاب لمنظمة ، New Scholars وهي منظمة غير ربحية مكرسة لإنشاء "فيلق السلام لرواد الأعمال".

في وقت مبكر من صباح أحد الأيام في نيروبي ، كينيا ، كان داريوس في طريقه لمقابلة مدير أكبر شبكة ريادة أعمال في إفريقيا. كانت هذه لحظة حاسمة بالنسبة له ، وفرصته الوحيدة لتدعيم الشراكة بين منظمته الشابة وعملاق الصناعة. قرر داريوس أن هذا سيكون المكان المثالي لاختبار تقنية الانعكاس:

عندما وصلنا ، استقبلنا جورج ، أحد المديرين التنفيذيين في المنظمة. لقد دعانا إلى غرفة الاجتماعات ، حيث تحدثنا حول الشاي. لقد أولت انتباهًا شديدًا لجورج أثناء حديثنا. كان يجلس بعيدًا عن الطاولة ، ورجلاه متقاطعتان ، ويميل إلى الأمام. تدريجيًا ، انتقلت إلى وضع مماثل. كان لهذا تأثير ملحوظ: بدأ جورج في التحمس أكثر ، والتحدث بشكل أسرع ، والانخراط حقًا في المحادثة. لذلك قمت بمطابقة حماسه وسرعته. شعرت أن هذا طبيعي وسهل.

وصل مدير المنظمة ، ناثان ، بعد ذلك بوقت قصير.
في اللحظة التي دخل فيها ، شعرت أن الطاقة في الغرفة تتغير. أصبح أقل استرخاء ، وأكثر توترا.
جلس ناثان بعيدًا عن الطاولة ، وانحنى بعيدًا في كرسيه ، وعقد ساقيه بطريقة مختلفة عن جورج. لذا قمت بالتدريج مع وضعيته ، فأتحرك بعيدًا عن الطاولة ، وأميل بعيدًا إلى الخلف ، وأعدت ساقيّ.

عندما لاحظت أن نبرة ناثان كانت بطيئة ومتعمدة ، قمت بمطابقة لهجتي وفقًا له. وبينما كان يلوح بيديه من حين لآخر للتأكيد على نقطة ما ، أجبته بالمثل. في وقت من الأوقات ، استدار جانبا ووضع ذراعه على الطاولة.

عندما حان دوري للتحدث ، اقتربت قليلاً بما يكفي لأضع ذراعي على الطاولة وتحولت جانبيًا أيضًا.
على الرغم من أنني كنت أعرف أنني

كان يقلد تحركاته ، كان لا يزال يشعر بأنه طبيعي ، ومن الواضح أن ناثان كان غير مدرك تمامًا لما كنت أفعله. أثناء قيامي بذلك ، شعرت أن الجو أصبح أكثر راحة واسترخاء.

أخيرًا ، عندما وصلت محادثتنا إلى ذروتها ، سألت ناثان كيف رأى هذه الشراكة تتجمع. جلس ، واستدار لمواجهة الطاولة ، واستغلها بحزم مع كل نقطة أوضحها. غرق قلبي -ما أعلنه للتو كان مختلفًا تمامًا عما كنا نأمله. لكنني تركته ينتهي دون انقطاع ؛ وعندما حان دوري للتحدث ، جلست وواجهت الطاولة وقلت ، "إليكم كيف نراها." مع كل نقطة ، كنت أضغط بشدة على الطاولة تمامًا كما فعل.

لقد صدمت مما حدث بعد ذلك. جلس ناثان ، ونظر في أرجاء الغرفة ، ووافق على كل طلب من طلباتنا ، حتى تلك التي لم نعتقد أن لدينا أي أمل في الحصول عليها! لم أصدق ذلك. لا أستطيع تصديق ذلك حتى الآن. لا أعرف ما إذا كان ذلك يرجع بالكامل إلى الانعكاس ، لكن يمكنني أن أخبرك أنني لم أقم مطلقًا ببدء الاجتماع بالطريقة التي فعلها هذا الاجتماع ، ومع ذلك أنهيت الطريقة التي فعلها هذا الاجتماع. حصلنا على كل ما أردناه ، دون التخلي عن أي شيء.

هذه أهم صفقة حصلنا عليها حتى الآن.

كما تظهر قصة داريوس ، فإن عكس لغة جسد شخص ما غالبًا ما يكون كافيًا لتحقيق الوئام وأحيانًا يكون كافيًا لجلبه إلى وجهة نظرك. يعد الانعكاس أيضًا أحد الأساليب القليلة التي يمكن أن تساعد في التغلب على الانطباع الأول السيئ. إنها فعالة بشكل غير عادي. في الواقع ، يمكنني أن أخبرك أنه على الرغم من أنني أقوم بتدريس هذه المواد ، إلا أن التقنيات لا تزال تعمل معي حتى عندما أدرك أن الناس يستخدمونها!

ولكن ماذا عن الحالات التي يظهر فيها الشخص الآخر لغة جسد سلبية؟ هل مازلت مرآة بعد ذلك؟ حسنًا ، هذا يعتمد. في بعض المواقف ، تريد أولاً أن تعكس لغة جسدهم ، ثم تقودها تدريجياً في اتجاه أكثر إيجابية.

لنفترض أن أحد زملائك يأتي لرؤيتك ، ومن الواضح أنه منزعج من شيء ما. تنقر بخجل على بابك المفتوح لتطلب الإذن بالدخول. عندما دخلت ، كانت خطواتها مترددة. أثناء دعوتها لإخبارك بما يحدث ، تبدو قلقة ومنجذبة إلى نفسها ، حتى أنها تواجه صعوبة في العثور على الكلمات للتعبير عن مخاوفها.

هذا هو المكان الذي يمكن أن يكون فيه الانعكاس مفيدًا في إقامة علاقة. ما يمكنك فعله في هذه الحالة هو مراقبة وضعية جسدها بعناية -طريقة جلوسها ، وكيف تمسك برأسها ، وشكل كتفيها -والانتقال تدريجيًا إلى نفس الوضع. ابحث عن الإيقاعات. هل تميئ برأسها بشكل دوري؟ التنصت على ركبتها؟ تململ زر؟ يمكنك إيجاد طريقة لتعكس ذلك بشكل فضفاض أيضًا. وبالطبع ، قم بمطابقة صوتك مع صوتها: اعتمد إيقاعًا وإيقاعًا وحجمًا مشابهًا.

بمجرد أن تكون في وضع معكوس ، اقض وقت الاستماع بالكامل في هذا الوضع: طالما أنك تستمع ، قم بمطابقة لغة جسدك مع لغة جسدها.
فقط عندما يحين دورك في التحدث ، يجب أن تبدأ في غرس التفاعل بالدفء والاهتمام والرحمة من خلال صوتك ووجهك وعينيك.
أثناء حديثك ، تحول تدريجيًا إلى وضع أكثر استرخاءً وهدوءًا وثقة في النهاية. هناك فرصة جيدة أن تتبعها.

Mirror-then-Leadهي إستراتيجية ذكية عندما يحتاج الشخص الذي تتفاعل معه إلى الطمأنينة -عندما يشعر بالتوتر أو الخجل أو القلق أو الإحراج أو التصلب أو الانسحاب. مع أي من هذه الحالات العاطفية ، اعكسها لتأسيس الراحة والألفة ، ثم استخرجها تدريجيًا. في هذه المواقف ، ليس من الجيد محاولة التأثير بقوة مفرطة على لغة جسدهم.

من ناحية أخرى ، هناك حالات لا تريد فيها عكس لغة جسد الشخص. إذا كان سلوكهم غاضبًا أو دفاعيًا ، فإن الانعكاس لن يؤدي إلا إلى تصعيد التوتر. لنفترض أنك تقابل مديرًا رفض طلبًا قدمته ويجلس في وضع دفاعي - يميل للخلف وذراعيه وساقيه متشابكتان ويداه مقيدتان بقبضتيه.

بدلًا من الانعكاس ، حاول أن تخرجه من وضعه عن طريق إعطائه شيئًا: قطعة من الورق أو القلم -أيًا كان ما يصلح. وبعد ذلك ، بمجرد أن يكون في منصب جديد ، قم بإلهاءه عن طريق إعطائه معلومات جديدة أو تغيير الموضوع أثناء عكس موقفه لإعادة تأسيس العلاقة.

تذكر ، علم وظائف الأعضاء لدينا يؤثر على علم النفس لدينا. هذا الارتباط بين علم وظائف الأعضاء وعلم النفس هو أيضًا السبب في أنه من المهم جدًا جعل شخص ما في وضع غاضب أو عنيد أو دفاعي يغير لغة جسده قبل أن تحاول تغيير رأيه. طالما أن أجسادهم في وضع عاطفي معين ، فسيكون من المستحيل تقريبًا جعل عقولهم تشعر بشيء مختلف.

مساحة شخصية

يمكن لعلماء السلوك التنبؤ بالكشك الذي سيختاره الناس في الحمام المشترك بدقة مذهلة. يتبع الناس باستمرار نمطًا معينًا ، اعتمادًا على الأكشاك المشغولة بالفعل. إن التزامنا بقواعد المساحة الشخصية قوي للغاية ، وقد وجد أن الأشخاص الذين يلعبون ألعاب الواقع الافتراضي يلتزمون بقواعد المساحة الشخصية الواقعية داخل اللعبة.

تطور مفهوم المساحة الشخصية من منتصف القرن العشرين بنفس الطريقة التي تحددها الحيوانات

أراضيهم ، نشعر نحن البشر "بملكية" الفضاء من حولنا. هذه المنطقة ، حتى لو كانت على بعد بوصات قليلة ، نشعر بها على أنها امتداد لأجسادنا ، ونحن نعمل على الحفاظ على هذا الفضاء ونتفاعل بقوة إذا تم غزوها.

أن تكون جذابًا يعني أن تجعل الآخرين يشعرون بالراحة والراحة والرضا عن أنفسهم عندما يكونون من حولنا. في التواصل غير اللفظي ، أحد العناصر الحاسمة لجعل الناس يشعرون بالراحة وإقامة علاقة هو احترام مقدار المساحة الشخصية التي يحتاجها الناس ليكونوا مرتاحين. على العكس من ذلك ، فإن عدم احترام تفضيلات الأشخاص الشخصية للمساحة يمكن أن يؤدي إلى مستويات عالية من عدم الراحة ، ويمكن أن ترتبط هذه المشاعر بك. الأمر يستحق الاهتمام.

لنفترض أنك في محادثة ، ولاحظت أن شريكك في المحادثة يميل بعيدًا عن الجزء العلوي من جسده ، أو يسحب رأسه للخلف ، أو حتى يبتعد عنك جسديًا. قد تكون هذه علامة على أنها بحاجة إلى مساحة شخصية أكبر. أسوأ شيء يمكن فعله هو الاقتراب.

سيؤدي ذلك إلى زيادة انزعاجها ، وهناك فرصة جيدة لأن ترتبط هذه المشاعر بك. بدلًا من ذلك ، امنحها مساحة: انحن بعيدًا أو ارجع للخلف بضع بوصات.

يختلف حجم المساحة الشخصية حسب الثقافة والكثافة السكانية والحالة. منطقة راحة الفرد متغيرة للغاية في الواقع.
سنقبل قيود المساحة الشخصية في مواقف معينة ، مثل عندما نكون في مصعد أو حافلة أو مترو أنفاق مزدحم.

لقد أدركت مدى تأصل إحساسنا بالمساحة الشخصية من خلال محاولة التغلب على غرائزي أثناء الوقوف في سيارة مترو أنفاق مزدحمة. عندما انفتحت الأبواب وانسكب الناس ، مما خلق جيوبًا من المساحات الفارغة ، قاومت الرغبة في الابتعاد عن أقرب جاري. بدلاً من ذلك ، جعلت نفسي أبقى في نفس المكان ونفس الموقف ، أقرب ما كنا عليه عندما دفعنا الحشد معًا. كنت أتساءل عما إذا كانت معرفتي بميولنا الغريزية ستحررني من سيطرتهم.

من الواضح أن الأمر لم يكن كذلك: لقد أدركت ، من دواعي سروري ، أنني كنت أشعر بعدم الارتياح الجسدي ، بشكل لا يطاق تقريبًا! وعلى الرغم من بذل قصارى جهدي للبقاء في مكانه ، اكتشفت بعد فوات الأوان أن جسدي قد ابتعد عني: على الرغم من أنني لم أحرك قدمي ، إلا أن بقية جسدي كان يميل بعيدًا بقدر ما يسمح به التوازن والجاذبية.

تؤثر المساحة الشخصية على تفاعلاتنا مع الآخرين وكيف نتصور المواقف. على سبيل المثال ، لهذا السبب يختار المفاوضون مقاعدهم حول طاولة بعناية شديدة ؛ يعرفون أن اختيارهم للجلوس يمكن أن يؤثر على نتيجة المفاوضات بأكملها. عندما يجلس الناس مقابل بعضهم البعض مع طاولة تقسمهم ، فإنهم يميلون إلى التحدث بجمل أقصر ، ومن المرجح أن يتجادلوا ، ويمكن أن يتذكروا القليل مما قيل.

–

وضعها موضع التنفيذ:
خيارات جلوس جذابة

في المرة القادمة التي تريد فيها إقامة علاقة دافئة مع شخص ما ، تجنب ترتيب الجلوس المواجهة وبدلاً من ذلك اجلس إما بجانبه أو بزاوية 90درجة منه. هذه هي المواقف التي نشعر فيها براحة أكبر. في الواقع ، هذا تمرين يمكنك تجربته مع شريك.

ابدأ محادثة وأنت جالس بجانب بعضكما البعض.

بعد خمس دقائق ، غيّر وضعك بحيث تجلس مقابل بعضكما البعض. ستشعر على الأرجح باختلاف واضح في مستوى الراحة.

بعد خمس دقائق أخرى ، تحرك بزاوية 90درجة واشعر بالفرق.

أخيرًا ، عد إلى وضعك الأصلي جالسًا بجوار بعضكما البعض.

انتبه جيدًا لصعود وسقوط مشاعر الثقة والراحة طوال التمرين.

إذا كنت تريد أن يشعر شخص ما بالراحة ، فتجنب وضع ظهره في مكان مفتوح ، خاصة إذا كان الآخرون يتحركون خلفه. يتسبب هذا النوع من وضعية الجلوس في زيادة معدل التنفس ومعدل ضربات القلب وضغط الدم بسرعة ، خاصة إذا كان ظهر الشخص باتجاه باب مفتوح أو نافذة في مستوى الأرض . أنت.

—

عيناك ، النوافذ لروحك

هل سبق لك أن أجريت محادثة مع شخص ظل ينظر من فوق كتفك لمعرفة ما إذا كان هناك شخص أكثر أهمية وإثارة للاهتمام منك؟ تلك العيون المتجولة ليست جذابة بالتأكيد.

التواصل الجيد بالعين مهم للغاية. يمكن أن يكون للتواصل البصري العميق تأثير قوي على الناس ؛ يمكنه توصيل التعاطف وإعطاء انطباع بالتفكير والحكمة والذكاء. لا يمكنك ببساطة أن تكون جذابًا بدونها. في الواقع ، يعد الاتصال بالعين أحد الطرق الرئيسية التي تجعلك تشعر بأنك أهم شخص في الغرفة.

تشرح عالمة الأنثروبولوجيا هيلين فيشر أنه عندما تحدق بشدة في شخص ما ، يمكن أن يسرع معدل ضربات قلبه ويرسل هرمونًا يسمى فينيل إيثيلامين ، أو PEA ، يتدفق عبر مجرى الدم. PEAهو نفس الهرمون الذي ينتج الظاهرة التي نسميها الحب من النظرة الأولى.

في إحدى الدراسات ، طُلب من الغرباء الكاملين أن يحسبوا عدد المرات التي رمش فيها الشخص المقابل لهم. كانت هذه مجرد حيلة لجعل الناس ينظرون بعمق في عيون بعضهم البعض دون الشعور بالحرج الذي ينشأ عادة. في غضون بضع دقائق فقط ، أبلغ الناس عن زيادة المودة ، وحتى بعض المشاعر العاطفية ، لبعضهم البعض. 10 من الواضح أنك لا تريد المبالغة في ذلك ، لكنها قد تكون فعالة للغاية.

—

تعتبر أعيننا جزءًا أساسيًا من تواصلنا غير اللفظي ، وربما كان أهم جزء. لماذا تسمى العيون "نوافذ الروح"؟

لأنهما الجزء الأكثر قدرة على الحركة في الوجه بأكمله -وبالتالي ، فهو الأكثر تعبيراً.

تخيل أنك في محادثة مع شخص يرتدي نظارة شمسية. ألا تجد صعوبة في قراءتها؟ هذا هو السبب في أن لاعبي البوكر يرتدون النظارات الشمسية ، كما فعل قطب الشحن أرسطو أوناسيس أثناء ذلك

مفاوضات صعبة حتى لا يعرف خصومه ما كان يفكر فيه.

يعتبر الاتصال بالعين مفيدًا جدًا بالنسبة لنا لدرجة أن أدمغتنا مجبرة على تجربة ضائقة الانفصال عندما يبتعد شخص ما لدينا اتصال كبير بالعين عنه. تتمثل إحدى الطرق الجيدة لتجنب إثارة هذا القلق في الحفاظ على التواصل البصري لمدة ثلاث ثوانٍ كاملة في نهاية تفاعلك مع شخص ما. قد يبدو هذا قصيرًا ، لكنه في الواقع سيشعر بأنه لا نهاية له! إذا تمكنت من التعود على القيام بذلك ، فستجد أنه يستحق الجهد المبذول. مع استثمار بضع ثوانٍ فقط ، سيشعر الناس أنك قد انتبهت لهم حقًا.

اثنان من أكثر مشاكل التواصل البصري شيوعًا لدى الأشخاص هما قلة التواصل البصري بسبب الخجل وقلة التواصل البصري بسبب الإلهاء. إما ، لسوء الحظ ، يمكن أن تدمر إمكانات الكاريزما لديك. تعمل إحدى التقنيات بشكل جيد على حد سواء: الخوض في الأحاسيس. عندما تنظر في عيون شخص ما ، انتبه للأحاسيس الجسدية التي تشعر بها في تلك اللحظة بالذات. إذا كان الخجل هو المشكلة ، فهذا يساعد على التخلص من الانزعاج. إذا كانت مشكلة الإلهاء هي المشكلة ، فستساعدك هذه التقنية على إبقاء عقلك مركزًا في الوقت الحاضر. يمكنك أيضًا إلقاء نظرة على الألوان المختلفة التي تراها في عيونهم ، والظلال المختلفة التي تدور حول تلاميذهم.

لنفترض أنك في حفلة. تمسك زوجة رئيسك بذراعك وتشرع في التحدث عن موضوع ممل بشكل مستحيل. قد تميل إلى ترك عقلك يتجول أو تتجول عيناك. لكنك تعلم أن القيام بأيٍّ من هذين الأمرين سيكون مرئيًا وسيقلل من جاذبيتك.

هذا هو المكان الذي يمكن أن تساعد فيه تقنيات الحضور في الحفاظ على تركيزك.
ستساعدك هذه الأفكار والأدوات في الحصول على القدر المناسب من التواصل البصري. لكن هذا لا يكفي -لكي تكون جذابًا ، تحتاج أيضًا إلى معرفة كيفية استخدام النوع الصحيح من التواصل البصري. تؤثر درجة ونوع التوتر الذي يظهر حول أعيننا بشكل كبير على كيفية إدراكنا.

وجد ليس فهمي ، عالم الأعصاب المتخصص في هذا المجال ، أن الأمر كله يرجع إلى الطريقة التي ننتبه إليها. إذا كنا في اهتمام ضيق ومركّز وتقييمي -تخيل رؤية العالم من خلال عيون ضابط شرطة -فسيكون نظام الإجهاد لدينا في حالة تأهب دائم ومنخفضة الدرجة. هذا يجعل أعيننا في تركيز حاد ، ويزيد من استجاباتنا للتوتر ، وينتج عنه توتر في وجهنا وأعيننا .

الاتصال بالعين الجذاب يعني التحول إلى تركيز أكثر ليونة. هذا على الفور يريح أعيننا ووجهنا ، ويهدئ نظام الإجهاد لدينا.

فيما يلي ثلاث خطوات بسيطة لمساعدتك على التبديل إلى التركيز البؤري الناعم والمفتوح: أولاً ، أغمض عينيك. ركز على المساحة من حولك ، المساحة الفارغة في الغرفة. ركز الآن على الفضاء الذي يملأ الكون بأسره. هذا كل ما في الأمر -لقد انتقلت إلى "التركيز البسيط".

وضعها موضع التنفيذ: عيون جذابة

لكي تفهم حقًا مدى اختلاف مظهر وجهك عندما تكون عيناك مسترخيتين ومفتوحتين ، اذهب وشاهد التحول بنفسك.

ابحث عن غرفة بها مرآة لن يتم إزعاجك فيها لبضع دقائق.

أغمض عينيك وفكر في مصدر إزعاج حديث -بعض المشكلات البسيطة التي كانت تزعجك مؤخرًا ، أو مهمة غير سارة مثل دفع الضرائب.

عندما تشعر بالتهيج ، افتح عينيك وانظر عن كثب في المرآة. لاحظ التوتر حول عينيك

ضيق.

الآن أغمض عينيك وفكر في شيء من شأنه أن يثير مشاعر دافئة -تجربة ممتعة حديثة ، مثل الوقت الذي تقضيه مع صديق جيد.

عندما يرتفع الدفء ، افتح عينيك وانظر إلى هذا النوع الدقيق من الاسترخاء. هذا ما يبدو عليه الدفء.

أغمض عينيك مرة أخرى وفكر في وقت ممتع شعرت فيه بالثقة وأنت على قمة العالم -تلقي انتصارًا وجائزة وبعض الأخبار الرائعة.

عندما تصل إلى الشعور بالثقة ، افتح عينيك مرة أخرى ولاحظ عن كثب كيف تبدو الآن. هذا ما تبدو عليه الثقة.

ذكر أحد زبائني أنه أثناء تجربته لهذا التمرين ، رأى "مقدار الجهد الضئيل الذي يتطلبه إجراء تغييرات جذرية في أعيننا ... حرفياً ، التغييرات بمليمتر واحد لها تأثير كبير!"

كنت تعلم أن التواصل البصري مهم ، وكنت على حق. هناك القليل من الأشياء التي تضعف الكاريزما أكثر من الاتصال السيئ بالعين وقليل من الأشياء تكسبك نقاط كاريزما أكثر من تحسين التواصل البصري. في المرة القادمة التي تجري فيها محادثة ، حاول التحقق بانتظام مما إذا كانت عيناك تشعران بالتوتر. إذا شعرت بأدنى قدر من التوتر حول عينيك ، فاستهدف إرخائها. يمكنك استخدام أي تصور سريع مفضل (يمكن لصورة واحدة فقط أن تفعل الحيلة) أو تهدف إلى الانتقال إلى التركيز البؤري الناعم.

إن تصحيح عينيك أمر بالغ الأهمية لإخراج الدفء. الآن دعونا نلقي نظرة على عنصر واحد مهم للقوة: الموقف.

الموقف الصحيح للقوة غير اللفظية

نظرًا لأننا لا نستطيع النظر إلى قلوب الناس وعقولهم ، فإننا نفترض سمات من القرائن التي نلاحظها. عندما يُظهر شخص ما ثقة عالية من خلال لغة جسده ، فإننا نميل إلى افتراض أن لديهم شيئًا يثقون به: يقبل الناس ببساطة ما تتوقعه. أي زيادة في مقدار الثقة في مشاريع لغة الجسد الخاصة بك ستجلب لك مكافآت كاريزما كبيرة.

إن إظهار القوة والثقة هو ما يسمح لك بإثارة الدفء والحماس والإثارة دون أن تظهر على أنك مفرط أو تابع. نظرًا لأن لغة الجسد متداخلة بعمق في داخلنا ، فإن علامات الثقة (أو عدم وجودها) في لغة جسد شخص ما لها حق النقض على جميع علامات القوة الأخرى. بغض النظر عن عدد علامات القوة والمكانة العالية التي قد نظهرها من خلال مظهرنا أو لقبنا أو حتى من خلال احترام الآخرين ، فإن لغة الجسد التي تتسم بعدم الأمان ستقتل الكاريزما على الفور. من ناحية أخرى ، يمكن للغة الجسد التي تتسم بالثقة أن تمنح حاملها الكاريزما حتى في حالة عدم وجود إشارات قوة أخرى.

في الأقسام التالية ، ستتعلم كيفية بث الطاقة في ملف
الموقف والتوازن بطريقة متوازنة بشكل صحيح مع الدفء.

كن الغوريلا الكبيرة

إنه يوم ربيعي جميل في كاليفورنيا ، والطلاب يدورون حول الحرم الجامعي المشمس لجامعة ستانفورد. مع مبانيها ذات الطراز الإسباني الباستيل وأشجار النخيل ووفرة الزهور البرية ، تبدو الجامعة وكأنها تقاطع بين نادي ريفي فاخر ومزرعة إسبانية.

تشق طريقها بعصبية عبر الحرم الجامعي ، وتحدق من خلال نظارات سميكة ، إيلا هي خبيرة في التاريخ هش ، ذراعيها مليئة بالكتب ، في طريقها إلى فصلها الأول في الكيك بوكسينغ .101

عند دخولها غرفة تغيير الملابس ، لم يكن لدى إيلا أي فكرة عما يمكن توقعه. تحولت إلى شورت وقميص ، وشعرت فجأة بأنها قابلة للكسر. ربما سنبدأ بتمارين الضغط ، كما تقول لنفسها. أو ربما يثقب أكياس الرمل؟

أوه ، آمل ألا يُطلب منا القتال على الفور أمام الجميع. أنا لم ألقي لكمة في حياتي.

من دواعي ارتياحها أن الفصل يبدأ بلا اللكمات ولا تمارين الضغط. بدلاً من ذلك ، أعلن المدرب عن مهمة أكثر إثارة للدهشة: "عد للخارج وابحث عن مكان مزدحم ومزدحم في الحرم الجامعي الآن. في الساعة التالية ، أثناء تجولك ، حاول أن تجعل الآخرين يتحركون جانبًا من أجلك ."القاعدة الوحيدة هي أنه لا يُسمح لإيلا بالتنحي لإفساح المجال للآخرين. إذا كان ذلك يعني تصادمًا خفيفًا ، فليكن.

لذا ها هي إيلا ، تستعد للتنقل عبر الكواد الرئيسي المزدحم.
كل ما تعرفه هو أنها بطريقة ما يجب أن تجعل الآخرين يبتعدون عنها. ما الذي قمتم به؟ تخيل وجودك هناك مع هذه المهمة -كيف ستجعل الآخرين يتحركون جانباً من أجلك؟

عندما نفكر في مباريات الملاكمة وما الذي يساعد الخصم على الفوز أو الخسارة في الحلبة ، يفكر معظمنا في القوة والسرعة وخفة الحركة. وهذه كلها صحيحة. ولكن كما سيخبرك العديد من الملاكمين المحترفين ، يحدث الكثير قبل أن تطأ قدم الخصوم الحلبة ، قبل إلقاء الضربة الأولى بوقت طويل. إن الطريقة التي يتصرف بها المقاتلون -إلى أي مدى يبدون مؤثرة ومخيفة -يمكن أن تلعب دورًا حاسمًا في القتال.

على الرغم من أنك قد لا تدرك ذلك ، إلا أن عقلك الباطن يقوم بمسح محيطك باستمرار أثناء تنقلك عبر بيئتك لجمع المعلومات التي تحتاجها للاستمرار في المضي قدمًا. تقوم عيناك بفحص وتقييم العقبات المحتملة ، بما في ذلك الأشخاص الآخرون في طريقك. لتحديد ما إذا كنت بحاجة إلى تعديل مسارك لتجنبهم ، تقرأ لغة جسدهم دون أن تدرك ذلك.

إذا كانوا يبثون لغة جسد تقول ، "من الأفضل أن تتنحى جانبًا ، يا حبيبي" ، فمن المرجح أن تلتقطها وتفسح المجال لهم.

على العكس من ذلك ، إذا شعرت أنك الغوريلا الأكبر ، فسوف تستمر في مسارك وتتوقع انحرافها.

الآن ، أغمض عينيك وتخيل غوريلا كبيرة جدًا. لقد اخترق أحد المنافسين منطقته للتو ، والغوريلا غاضبة. يتجول في الغابة ، ويصل إلى الفرع العلوي للشجرة العليا ، ومن هناك يريد أن يبث وجوده في كل مكان ويخيف المنافس بعيدًا عن منطقته. ماذا سوف يعمل؟ من المحتمل أن ينفخ صدره ويضربه بقبضتيه -كلتا العمليتين لهما تأثير في جعله يبدو أكبر.

كما أن القصف يجعله صاخبًا ومخيفًا. هكذا تريد الغوريلا التي تشحن عبر الغابة أن تبدو: كبيرة وصاخبة ومخيفة. من الناحية البشرية ، نقرأ الثقة بنفس الطريقة: مقدار المساحة التي يرغب الناس في شغلها.

تقول ديبوراه جروينفيلد ، أستاذة السلوك التنظيمي في كلية إدارة الأعمال بجامعة ستانفورد ، إن "الأشخاص الأقوياء يجلسون جانبيًا على الكراسي ، أو يلفون أذرعهم على الظهر ، أو يتناسبون مع كرسيين من خلال وضع ذراع على ظهر كرسي مجاور. وضعوا أقدامهم على المكتب. يجلسون على المكتب ."تقول إن كل هذه السلوكيات هي طرق للمطالبة بالمساحة.

في المرة القادمة التي تخرج فيها في بيئة مزدحمة ، تدرب على جعل الناس يتحركون جانبًا من أجلك. يمكنك حتى القيام بذلك في طريقك إلى العمل.
أولاً ، تخيل كيف ستبدو غوريلا كبيرة تشحن في الشارع.
ثم تبنى لغة الجسد المقابلة: تخيل أنك غوريلا كبيرة على وشك الذهاب إلى الشارع وترك جسدك يعبر عن ذلك.
شغل أكبر مساحة ممكنة. قم بتضخيم صدرك وشحنه من خلال الحشد. يمكنك حتى تأرجح ذراعيك أثناء تقدمك ، لتستهلك مساحة أكبر.

عندما تبدأ في تجربة لغة الجسد الواثقة هذه لأول مرة ، قد تشعر ببعض الرعب. لكن الأمر يستحق ذلك. ما أسوء شيئ يمكنه الحصول؟ أنت تصطدم بشخص ما. استخدم ذلك كفرصة لممارسة التحول إلى الكاريزما اللطيفة مع التصور السريع لزيادة دفئك.

تخيل أن الشخص الذي صادفته للتو هو صديق جيد أو تراه بأجنحة ملاك.

مهمتك هي أن تتعلم كيف تشغل مساحة وأن تشعر بالراحة عند القيام بذلك.
ضع في اعتبارك أنك ستحتاج إلى حرية الحركة لتضخيم صدرك ، لذا تجنب الملابس الضيقة التي لا تسمح لك بالتنفس. لا يمكنك أن تفرض بدون أكسجين.

من أول الأشياء التي أطرحها على عملائي عندما نعمل على إبراز لغة الجسد الكاريزمية هو: "كيف يكون تنفسك صحيحًا؟

الآن؟" في أي وقت يكون تنفسك سطحيًا ، تقوم بتنشيط الاستجابة للضغط.
من الصعب أن تشعر بالهدوء والاسترخاء والثقة عندما لا تحصل على ما يكفي من الأكسجين ويعتقد جسمك أنه في وضع القتال أو الطيران.

وضعها موضع التنفيذ: كونها الغوريلا الكبيرة

يعد هذا تمرينًا رائعًا لاستخدامه قبل أي اجتماع أو تفاعل حيث تريد أن تشعر بالثقة وتبثها على حد سواء -على سبيل المثال ، قبل مقابلة عمل ، أو قبل مقابلة شخص يشعر ببعض الترهيب.

اتبع هذه الخطوات السبع لنقل لغة الجسد الواثقة:

1.تأكد من أنك تستطيع التنفس. قم بفك أي ملابس إذا لزم الأمر.

2.قف وهز جسدك.

3.اتخذ وقفة واسعة وثبت قدميك بقوة على الأرض. يساعدك الموقف العريض والمستقر على الشعور بمزيد من الثقة وإظهارها.

4.مد ذراعيك إلى السقف ، محاولًا لمسها بأطراف أصابعك.

5.الآن مد ذراعيك إلى الجدران على جانبيك ، محاولاً ذلك المسهم.

6.اجلب ذراعيك بشكل غير محكم إلى جانبيك ، ولف كتفيك لأعلى و ثم العودة.

7.تضخم. حاول أن تشغل أكبر مساحة ممكنة. تخيل أنك تنتفخ مثل الغوريلا ، يتضاعف حجمها.

كما وجد Gruenfeldمن ستانفورد ، فإن الأشخاص الذين يفترضون وضعيات توسعية (تشغل مساحة أكبر) يمرون بتحول فسيولوجي قابل للقياس. في إحدى التجارب ، ارتفعت هرمونات التأكيد وتعزيز الطاقة بنسبة 19 في المائة ، بينما انخفضت هرمونات القلق بنسبة 25في المائة. سيجعلك افتراض وضعية جسدية قوية وواثقة تشعر بمزيد من الثقة وقوة. عندما تشعر بمزيد من القوة ، تتكيف لغة جسدك وفقًا لذلك. وهذا بدوره يمنحك دفعة كيميائية حيوية أخرى ، وتعتمد الدورة على نفسها. كل ما عليك فعله هو الحصول على

تستمر الدورة ، وإذا واصلت الممارسة ، فإن لغة الجسد الواثقة ستصبح طبيعة ثانية.

الموقف الملكي

هل يمكنك تخيل تململ جيمس بوند؟ ماذا عن شد ملابسه ، أو تحريك رأسه ، أو ارتعاش كتفيه؟ وماذا عن التهدئة والتعليق قبل أن يتكلم؟ بالطبع لا. السندات هي الشخصية المثالية والهادئة والمجمعة. إنه يجسد الثقة.

يتميز هذا النوع من لغة الجسد عالية الثقة وعالية الثقة بقلة الحركات التي يتم إجراؤها. يُظهر الأشخاص المكونون مستوى من السكون ، والذي يوصف أحيانًا بأنه اتزان. إنهم يتجنبون الإيماءات الدخيلة التي لا لزوم لها مثل التململ بملابسهم أو شعرهم أو وجوههم ، أو إيماء رؤوسهم باستمرار ، أو قول "أم" قبل الجمل.

غالبًا ما تكون هذه الإيماءات ، التي يعتبرها خبراء السلوك منخفضة ، إشارات يستخدمها شخص يريد نقل الطمأنينة إلى الشخص الذي يتعامل معه. يمكن أن تنبع الرغبة في نقل الطمأنينة من مصدرين مختلفين:

- التعاطف: الرغبة في التأكد من أن الشخص الآخر يشعر بأنه مسموع ومفهوم ويعرف أنك منتبه
- انعدام الأمن: الرغبة في إرضاء أو إرضاء الشخص الذي تتعامل معه

وعلى النقيض من ذلك ، فإن الأشخاص الذين يظهرون على أنهم أقوياء أو واثقون أو رفيعو المستوى عادة ما يكونون أكثر احتواءً ؛ لا يشعرون بالحاجة إلى تقديم الكثير من الطمأنينة لأنهم ليسوا قلقين بشأن ما يفكر فيه نظرائهم.

تخيل نفسك في بلاط ملكي. تخيل خادمًا عصبيًا يتمايل بقلق ويتأرجح. تخيل الآن العكس: الملك أو الملكة.

مستقرين وقويين ، لا يحتاجون إلى القيام بخطوة.
عندما تريد زيادة اتزانك ، فهناك ثلاث قضايا رئيسية يجب البحث عنها. الأول هو الإيماء المفرط أو السريع.
الإيماء مرة واحدة للتأكيد أو للتعبير عن الموافقة أمر جيد ويمكن أن يكون فعالًا

طريقة الاتصال ، ولكن الإيماء ثلاث أو أربع مرات في تتابع سريع ليست كذلك. هذا ما أطلق عليه أحد عملائي "الرأس المزركش".
العائق الثاني هو التطمين اللفظي المفرط: إصدار صوت ، مثل "آه ،" أو نصف جملة ، مثل "أوه ، أوافق". تم ذلك مرة واحدة ، وبوعي ، هذا جيد ؛ عدة مرات لكل جملة ليست كذلك.

المشكلة الثالثة هي التململ أو التململ (النقر بقلم رصاص أو قدم ، أو إعادة ترتيب العناصر على الطاولة). التململ يقلل الوجود ، وبالتالي الكاريزما. حتى عندما يكون لديك الدفء والثقة والحضور الذهني ، إذا كنت قلقًا جسديًا ، فلا يمكنك أن تكون جذابًا. لغة جسدك ترسل إشارات مشتتة للانتباه. أعرف رجل أعمال شابًا معينًا واثقًا ودافئًا في نفس الوقت ، إلا أن تشنجاته اللاإرادية وتململه المتواصل يجعله يبدو غريب الأطوار وغريب الأطوار. لقد ظهر كطفل لا يستطيع الصمود ويواجه صعوبة في أخذها على محمل الجد.

كيف نتخلص من هذه العادات؟ الخطوة الأولى هي الوعي -عليك أن ترى كيف تظهر للآخرين. أحد أهم الأشياء التي يمكنك القيام بها هو تصوير نفسك بالفيديو أثناء اجتماع أو حتى محادثة غير رسمية. عندما تجلس لمشاهدته ، تقدم سريعًا لمدة عشر دقائق ؛ ربما تكون قد نسيت أمر الكاميرا بما يكفي لعرض لغة الجسد غير المقيدة.

أغلق الصوت في البداية وقارن لغة جسدك (إيماءة ، إيماءات ، إلخ) بمن هو أكبر شخص في الغرفة. ثم شاهد مرة أخرى مع تشغيل الصوت وقارن مستوى طمأنتك اللفظي بمستوى الآخرين. على الرغم من أن التجربة يمكن أن تكون مؤلمة ، إلا أنها غالبًا لا تقدر بثمن: عليك أن تدرك أن كل ما تراه على هذا الشريط هو ما يراه الآخرون. قد تكون على دراية بذلك أيضًا.

مع هذا الوعي المكتشف حديثًا ، قد تجد نفسك طوال اليوم تعرض كميات كبيرة من الطمأنينة اللفظية وغير اللفظية وتشعر بالفزع من عدد مرات حدوثها. هذا امر طبيعي. أخبرني العديد من عملائي أنهم يشعرون بالإحباط بشكل لا يصدق في الأيام القليلة الأولى ، ولاحظوا عدد المرات ومدى شغفهم.

امنح نفسك استراحة. يمر الجميع بفترة الإحباط هذه ، ومن الممكن حقًا التخلص من هذه العادات. أفاد العميل الذي نادى برأسها المزركشة برأسه بفخر: "ما زلت أومئ برأسي من حين لآخر ، لكنني أفعل ذلك الآن عن عمد ، في لحظات مختارة بعناية."

اقبض على نفسك عندما تجد نفسك تومئ برأسك أو تطمئن لفظيًا ، وحاول استبداله بالسكون والصمت. اهدف إلى الشعور بالراحة

مع الصمت ، مع إدخال فترات توقف بين جملك أو حتى وسط الصمت. إذا كنت ترغب في تسريع العملية ، فاطلب من صديق أو زميل أن يخبرك عندما يلقي بك إيماءة أو مطمئنة.

إحدى الحيل الفعالة للغاية هي حمل كومة من الأوراق النقدية بقيمة دولار واحد والالتزام بتمزيق واحدة في كل مرة تقوم فيها برحلة. لتحقيق أقصى قدر من الفعالية ، اطلب من صديق أو زوج أو زميل المساعدة في التعرف على أي عادة تريد التخلص منها.

كن على علم ، مع ذلك ، أن بث قدر كبير من القوة يمكن أن يبدو إما متعجرفًا أو مخيفًا لبعض الناس. تقنيات تعزيز الدفء التي اكتسبتها سابقًا في هذا الفصل ، مثل إبقاء عينيك في بؤرة ناعمة ، ستواجه هذا الأمر. يمكنك أيضًا أن تهدف إلى خفض ذقنك بضع درجات -تخيل أن الملك يحني رأسه أمام مبعوث نبيل. هذا له فائدة مزدوجة. إنه يتجنب إعطاء الانطباع بأنك تنظر بازدراء إلى شخص ما (الانطباع الذي يعطى عندما تميل رأسك للخلف) وفي نفس الوقت تجعلك تبدو أكثر تفكيرًا وانتباهًا وتعمدًا بينما تفتح عينيك تلقائيًا على نطاق أوسع.

تعرف ماذا تفعل ومتى

يمكن أن يكون نفس القدر من التواصل غير اللفظي أو الطمأنينة مناسبًا ومفيدًا في سياق واحد ولكنه يعيقك في سياق آخر. على سبيل المثال ، إذا كنت تسعى إلى جعل زميل خجول أو مرؤوس يشعر بالراحة والانفتاح ، فستكون ذكيًا في تحديد تفاعلك مع كل من الطمأنينة غير اللفظية (الإيماء) واللفظية (آه).

إذا كانوا يبدون غير آمنين وتعتقد أنهم بحاجة إلى الاطمئنان ، فقم بزيادة مقدار الدفء الذي تتوقعه. استخدم أيًا من التصورات المعززة للدفء التي اكتسبتها في الفصل الخامس أو تقنيات الدفء اللفظي من الفصل الثامن ، وقم بتكييف لغة جسدك مع لغتهم.

من ناحية أخرى ، عندما ترغب في أن يُنظر إليك على أنك زميل واثق أو رئيس محترم ، ركز على الاتزان والاحتواء وقلل من طمأنتك.
بدلًا من مزامنة لغة جسدك مع لغتهم (ما لم تكن لغتهم هي جوهر الثقة التي تريد إظهارها) ، حافظ على إيقاعاتك وحافظ على ثقتك في وضعية احتواء.

لديك الآن أساسيات إظهار الحضور والقوة والدفء من خلال التواصل اللفظي وغير اللفظي.

لقد تعلمت أولاً كيفية بناء أساس داخلي متين للكاريزما ، ثم تعلمت كيفية إدخال الكاريزما الخاصة بك إلى العالم. أنت الآن جاهز لتعلم كيفية تطبيق هذه الأدوات في المواقف الصعبة. سيساعدك الفصل التالي على أن تظل جذابًا عندما يكون الأمر أكثر أهمية.

الماخذ الرئيسية

- بينما تتحدث كلماتنا إلى العقل المنطقي للشخص ، فإن تواصلنا غير اللفظي يتحدث إلى العقل العاطفي للشخص.
- يضخم الاتصال غير اللفظي الاتصال اللفظي عندما يكون الاثنان متطابقين.

- عندما تتعارض الرسائل اللفظية وغير اللفظية ، فإننا نميل إلى الثقة فيما نراه في لغة جسد الشخص الآخر أكثر مما نسمعه يقول.

- من خلال العدوى العاطفية ، يمكن أن تنتشر عواطفك إلى أشخاص آخرين. كقائد ، يمكن أن يكون للعواطف التي تنقلها لغة جسدك ، حتى أثناء اللقاءات القصيرة غير الرسمية ، تأثير مضاعف على فريقك أو حتى شركتك بأكملها.

- للتعبير عن الدفء ، اهدف إلى جعل الناس يشعرون بالراحة: احترم مساحتهم الشخصية ، وعكس لغة جسدهم ، وحافظ على استرخاء عينيك.

- عندما يأتي الناس إليك في حاجة إلى الطمأنينة ، فعليك أولاً عكس لغة جسدهم ، ثم يقودهم إلى مواقف أكثر هدوءًا وانفتاحًا وثقة.

- عندما يكون الناس دفاعيين ، قم بكسر قفل لغة جسدهم من خلال إعطائهم شيئًا للنظر إليه أو شيء عليهم الميل إلى الأمام لأخذه.

- لإظهار القوة ، خذ مساحة (كن الغوريلا الكبيرة) وكن ساكنًا (اتخذ وضعية ملكية).

- قطع التأكيدات اللفظية وغير اللفظية مثل تمايل الرأس و مفرط آه هاه-جي.

المواقف الصعبة

بالنسبة للجزء الأكبر ، أبلغ زبائني عن نجاح كبير في دمج تقنيات تعزيز الكاريزما التي تعلمتها للتو في تفاعلاتهم الاجتماعية والتجارية اليومية. ولكن ، كما قد تتخيل جيدًا ، قد تتطلب بعض الظروف الصعبة اتباع نهج أكثر دقة. ستتعلم في هذا الفصل كيفية التعامل مع المواقف مثل التعامل مع الأشخاص الصعبين ، وتقديم الأخبار السيئة أو النقد ، وتقديم الاعتذارات بأكثر الطرق كاريزمًا. من الممكن في الواقع الخروج من كل من هذه التجارب بعلاقات سليمة ، وربما حتى معززة.

التعامل مع الناس صعب

بعض الناس صعبون فقط. البعض لديه غرور يحتاج إلى التمسك ، والبعض دائمًا ينتقد ، والبعض الآخر يتعمد المواجهة. في كثير من الحالات ، يؤكد هؤلاء الأشخاص على أنهم يقاومون كسبهم. يقدم لك هذا القسم تقنيات لنزع سلاح الأشخاص الصعبين وجعلهم في صفك.

كان بيتر رئيسًا عالميًا لشركة خدمات مهنية عالمية.
عندما جاء لرؤيتي ، كان لديه بالفعل مستوى من الكاريزما يحسد عليه معظم المديرين التنفيذيين. لكن بيتر واجه تحديًا مختلفًا: أراد أن يأخذ الشركة العالمية بأكملها في اتجاه جديد.

"إنه مثل رعي القطط" ، تذمر بينما جلسنا ذلك الصباح. لكي تنجح مبادرته ، سيتعين على جميع الأعضاء الثمانية في مجلس إدارة الشركة الدولي الموافقة عليها ، وأخبرني أن كل واحد منهم كان "نفسًا كبيرة لها ذراعان وأرجل".
كانت لديه فرصة واحدة فقط للنجاح: اجتماع مجلس إدارة دولي وشيك. لم يكن الفشل خيارًا ، لذلك قام بيتر بتصفية جدوله وتوجه إلى نيويورك للقاء

أنا.

سأل ما هي حيل الكاريزما السحرية التي قد أمتلكها لأفوز باللوحة بأكملها؟

فرق تسد

كانت توصيتي الأولى لبيتر بسيطة: لا تحاول أن تكسبهم جميعًا مرة واحدة.

في كل مرة يراك شخص ما ، يتم تصفية تصوره لك من خلال السياق الذي تعمل فيه كلاكما: حالتهم الداخلية وفلاترهم الشخصية والثقافية. من الصعب جدًا أن يكون لديك الكاريزما عندما تتعامل مع مجموعة لأنك يجب أن تتعامل مع جميع السياقات الفردية على رأس ديناميكية المجموعة. الاستثناء الوحيد هو عندما تكون على خشبة المسرح: تأثير التواجد في دائرة الضوء يعوض عن الإعاقة متعددة السياقات.

لكن بشكل عام ، عندما يكون لديك مجموعة من الأشخاص الذين يصعب إقناعهم ، سيكون لديك فرص أكبر للنجاح إذا عملت على كل منهم على حدة.

هذا هو السبب الذي دفعنا أنا وبيتر إلى صياغة إستراتيجية إقناع فردية للمدير التنفيذي لكل دولة ، وكان لديه اجتماع منفصل مع كل منهما.
سمح له ذلك باختيار أسلوب الكاريزما المناسب لكل شخص وموقف. كما رأينا في الفصل السادس ، يعتمد أسلوب الكاريزما "الصحيح" على شخصيتك ، والموقف ، وأهدافك ، والشخص الذي تتعامل معه.

قد تتطلب إحدى المواقف التركيز على الكاريزما. ربما كنت تتعامل مع شخص يحتاج إلى أن يشعر بأنه مسموع ومستمع. في حالة بيتر ، كان رئيس الفرع الأسباني للشركة يشعر بسوء المعاملة. كان يعتقد أن آرائه لم يتم أخذها في الاعتبار من قبل بقية أعضاء مجلس الإدارة. كما أنه لا يوافق على "رسالة من الرئيس" التي أرسلها بيتر مؤخرًا عبر البريد الإلكتروني الشامل للشركة وأراد الكشف عن ذلك. قال لي بيتر: "لقد أراد حقًا إزالة كل هذا من صدره". "الكاريزما المركزة كانت مثالية. جعله يشعر بأنه مسموع تمامًا ، ويستمع إليه ، ويفهمه. بعد ذلك ، كان أكثر استعدادًا للنظر في أي شيء اقترحته ."

قد تتطلب المواقف الأخرى إما سلطة أو كاريزما بصيرة ؛ على سبيل المثال ، عندما يتعامل الناس مع عدم اليقين ويبحثون عن رؤية واضحة ومقنعة. في حالة بيتر ، كان رئيس الأرجنتين يتعامل مع قدر هائل من عدم اليقين. ويواجه بلده أزمة اقتصادية واجتماعية حادة. أخبرني بيتر أن "إجاباتهم قد نفدت". هنا ، اعتمد بشكل أساسي على الكاريزما البصيرة ، حيث قدم خطة إستراتيجية من شأنها أن تمنح الفريق التنفيذي الأول إطارًا قويًا يعتمد عليه بالإضافة إلى إرشادات واضحة لمتابعة.

بمجرد أن تعرف من الذي تحتاج إلى إقناعه والأنماط التي قد تعمل بشكل أفضل لكل شخص ، ضع في اعتبارك التوصيات التالية للمساعدة في كسبها.

اجعلهم يبررونك لصالحك

الطريقة المفضلة لدى بنجامين فرانكلين لكسب خصومه السياسيين لم تكن تقديم خدمات لهم بل بالأحرى طلب خدماتهم . كتب فرانكلين ذات مرة ملاحظة إلى أحد خصومه يعبر فيها عن أمله في قراءة كتاب نادر معين سمع أن هذا الرجل يمتلكه ، ويطلب استحسان استعارته لبضعة أيام فقط. امتثل السيد. أعادها فرانكلين كما وعد ، مع ملاحظة ثانية تعبر بحرارة عن تقديره وامتنانه للصالح.

في سيرته الذاتية ، يصف فرانكلين ما حدث نتيجة لذلك: "عندما التقينا في المرة التالية في المنزل ، تحدث معي (وهو ما لم يفعله من قبل) ، وبكل حفاوة كبيرة. وقد أبدى بعد ذلك استعداده لخدمتني في جميع المناسبات ، حتى أصبحنا أصدقاء حميمين ، واستمرت صداقتنا حتى وفاته ."

–

أصبحت هذه التقنية معروفة باسم تأثير بن فرانكلين. بعد أن أعار فرانكلين الكتاب ، كان على الخصم إما أن يعتبر نفسه غير متسق (بعد أن قدم معروفًا لشخص لا يحبه) أو يبرر تصرفه من خلال تقرير أنه في الواقع يحب فرانكلين. "لقد فعلت شيئًا لطيفًا لهذا الشخص ، لذا يجب أن أحبه. لم أكن لأوافق على تقديم خدمة لشخص لا أحبه. لن يكون ذلك منطقيًا ."شجع استخدام هذه التقنية الخصم على تبرير أفعاله لصالح فرانكلين.

كيف يمكنك استخدام هذه التقنية لصالحك؟ يمكنك بالفعل أن تطلب من خصومك مساعدتهم أو أن تطلب منهم معروفًا. والأفضل من ذلك ، اطلب منهم شيئًا يمكنهم تقديمه دون تحمل أي تكلفة: رأيهم .

إن طلب رأي شخص ما هو إستراتيجية أفضل من طلب مشورته ، لأن تقديم النصيحة يبدو وكأنه مزيد من الجهد ، حيث يتعين عليهم تصميم توصية وفقًا لموقفك ، بينما يمكنهم من خلال رأيهم التحدث بكل ما يدور في أذهانهم.

أفضل ما في الأمر هو الاستفادة من فوائد التبرير من خلال شيء فعلوه بالفعل من أجلك. ابحث عن طرق لتذكيرهم بأي مساعدة قدموها لك في الماضي. عبر عن تقديرك وامتنانك ، وسلط الضوء على الاختيار الذي قاموا به ، والجهود التي بذلوها ؛ وإذا وضعوا

سمعة على الخط بالنسبة لك بأي شكل من الأشكال ، العبها. تذكر أن ذلك سيجعلهم يبررون أفعالهم لصالحك. "واو ، لقد بذلت قصارى جهدي حقًا لهذا الشخص. يجب أن أحبهما حقًا ."

التعبير عن التقدير

بالعودة إلى عام ، 1936كتب ديل كارنيجي الكتاب الكلاسيكي الآن كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس. على الرغم من أن مبادئه التوجيهية الأصلية أصبحت مبتذلة منذ ذلك الحين ، إلا أن بعض المبادئ الأساسية لا تزال سارية ؛ وفي حالة الثناء ، فإن كتابات كارنيجي قابلة للتطبيق اليوم. يكتب: "كلنا نتوق إلى التقدير الصادق. إنه جوع بشري قضم لا يتغير. والفرد النادر الذي يرضيها سيحمل الناس في راحة يده ."

هذه التوصية البسيطة مدعومة من قبل العلم الحديث. الناس في الواقع عرضة للثناء بشكل لا يصدق. في الواقع ، أظهر بحث Keise Izumaأن سماع الكمبيوتر يقول للناس "عمل جيد!" أشعلوا نفس مناطق المكافآت في أدمغتهم باعتبارها مكاسب مالية غير متوقعة. على سبيل المثال ، بدلاً من "عمل رائع" ، يمكنك أن تقول ، "لقد قمت بعمل رائع" ، أو الأفضل من ذلك ، "الطريقة التي حافظت بها على هدوئك عندما أصبح هذا العميل بغيضًا كانت رائعة." كلما عبّرت عن تقديرك أكثر وكلما أظهرت لهم تأثيرهم عليك ، زاد إعجابهم بك وشعروا بأنهم مستثمرون في نجاحك. سوف يبررون ذلك لصالحك. عندما تُظهر للناس كيف أثروا عليك ، فإنهم يشعرون أنهم جعلوك بطريقة ما . يمنحهم هذا الإحساس بالملكية مصلحة راسخة ، ويتعاطفون معك ؛ تصبح جزءًا من هويتهم. لذلك ، فإنهم يشعرون بمزيد من المسؤولية لضمان

نجاح.

إن جعل الناس يبررون لصالحك أسلوب تسويق كلاسيكي تستخدمه غالبًا شركات الطيران التجارية. أثناء ترحيبهم بنا في مدينة وصولنا ، غالبًا ما يقول الطيار أو المضيفات الآن: "نعلم أن لديك العديد من شركات الطيران للاختيار من بينها ، ونشكرك على اختيارك السفر معنا".

سماع تقديرهم يذكرنا بأن لدينا خيارًا ، وأننا اخترناهم . ما هي النتيجة؟ سنميل إلى النظر إلى شركة الطيران بتفضيل أكبر لأننا ، بعد كل شيء ، اخترناها ، ونكره أن نكون مخطئين. تذكر اقتباس جون كينيث جالبريث حول تفضيلنا القوي للإثبات

نصحح أنفسنا بدلاً من تغيير أذهاننا. يفضل معظمنا كثيرًا أننا سعداء باختيارنا لشركة الطيران بدلاً من العثور على خطأ في قرارنا.

يعد تذكير الأشخاص بأن لديهم خيارًا وأنهم اختاروا لك أو لشركتك أو خدمتك أو اقتراحك أحد أكثر الأدوات فائدة للحفاظ على دعمهم لك أو لفكرتك ، خاصةً عندما تصبح الأمور صعبة ويبدأ الناس في الشكوى.

وتذكر أن هذه العملية تعمل أيضًا في الاتجاه المعاكس ، لذا تجنب جعل الآخرين يشعرون بالخطأ. إذا شعر شخص ما أنه أساء إليك ، فسوف يسعى إلى تبرير أفعاله وسيقنع نفسه بأن ما فعله كان مبررًا. إنهم لا يريدون أن يشعروا بأنهم شخص سيء ، لذلك يجب أن تكون قد ارتكبت شيئًا خاطئًا حتى يتصرفوا بهذه الطريقة تجاهك. قلة من الناس سوف يلومون أنفسهم بغض النظر عن مدى خطأهم -حتى رجل العصابات سيئ السمعة آل كابوني رأى نفسه كمتبرع عام.

يمكنك استخدام التبرير ليس فقط لنفسك ولكن للفكرة التي تدعمها. من خلال إظهار التأثير الذي أحدثه على شخص ما على مشروع أو فكرة ، سيشعرون بدرجة من الملكية ، ومن ثم سيشعرون بشكل غريزي بأنهم مدفوعون لدعمها. أظهر لهم كيف تغيرت نتيجة لمشاركتهم أو أفعالهم أو توصياتهم. التغيير هو علامة التأثير. بمجرد أن نحدث التغيير ، نكون قد أحدثنا تأثيرًا.

والأفضل من ذلك ، أظهر للشخص كيف كانت هذه الفكرة أو المشروع ، في جوهرها ، في مصدرها ذاته ، مستوحاة مما فعلوه في الماضي -فكرة أو مشروع أو مبادرة مماثلة دعموها.

هذا ما فعله بيتر مع رئيس الفرع الفرنسي للشركة. وسلط الضوء على جميع الطرق التي لا يتشابه فيها المسعى مع المبادرات السابقة التي أطلقتها الوحدة الفرنسية فحسب ، بل مستوحى منها في الواقع.

لا تذهب إلى غير محمي

كما هو الحال مع جميع المواد السامة ، يجب بالفعل "التعامل مع الأشخاص السامين بعناية". ليس من أجلهم ، ولكن من أجلك. التعامل مع شخص صعب المراس ، مثل أي موقف عدائي ، يمكن أن ينشط نظام التوتر لديك ، ويرسل فيضان الأدرينالين في جسمك. وهذا يمكن أن يكون قاتلاً.

قضى الدكتور ريدفورد ويليامز ، أستاذ الطب النفسي في المركز الطبي بجامعة ديوك ، أكثر من عشرين عامًا في دراسة تأثير العقل والعواطف على الصحة. "الغضب يشبه تناول جرعة صغيرة من

سم بطيء المفعول ."يؤدي إلى ارتفاع ضغط الدم وتلف الشرايين ، ويحفز الخلايا الدهنية المليئة بالكوليسترول على التفريغ في مجرى الدم. باختصار ، المشاعر العدائية عرضة للإضرار بصحتك إلا إذا كنت تعرف كيفية التعامل معها.

لمواجهة هرمونات التوتر التي يمكن أن تغرق نظامك وتضعف وظائفك العقلية وتولد لغة جسد سلبية ، قم بإغراق نظامك بالأوكسيتوسين بدلاً من ذلك. للقيام بذلك عند التعامل مع شخص صعب المراس ، انخرط في التعاطف والبقاء هناك. يمكنك استخدام أي من أدوات الوصول إلى التعاطف التي تعلمتها في الفصل الخامس. وقد يساعدك أيضًا أن تضع في اعتبارك أن هذا الشخص قد يكون في حالة من الكراهية المطلقة للذات. يمكن أن يكون العالم الداخلي للأشخاص الصعبين سيئًا للغاية -وهذا هو السبب في كونهم صعبًا. إذا كان مناخهم العقلي هو مناخ السلام والحب ، لكانوا ينضحون بالدفء بدلاً من ذلك. غالبًا ما يكون العداء مجرد مظهر خارجي للاضطراب الداخلي.

إذا كنت بحاجة إلى تعزيز التعاطف ، ففكر في واقع بديل. تخيل أنه قبل ساعات قليلة فقط رأوا أحد الوالدين المحبوبين يموت. تذكر ، ليس من أجلهم أن تفعل هذا ولكن من أجلك. سيقلل من مستوى السمية في جسمك ويجعل التجربة أقل إحباطًا لك. يمكنك العودة إلى هذه التقنية في أي وقت تشعر فيه بارتفاع مستوى الإحباط لديك.

الانخراط في التعاطف سيحمي حالتك العقلية والعاطفية ، ويمنحك لغة الجسد الصحيحة طوال الوقت. إذا كنت في عقلية معادية ، فسيتم كتابة هذا على وجهك. سيساعدك التعاطف على الدخول في عقلية تعاونية بدلاً من ذلك ، مما يمنحك لغة جسد رائعة بالإضافة إلى تسهيل التعامل مع التفاعل. هذا هو السبب في أن الكاريزما اللطيفة يمكن أن تكون أداة فعالة بشكل مدهش في التعامل مع الأشخاص الصعبين.

ماريا ، خريجة شابة من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا انضمت مؤخرًا إلى شركة جديدة في بوسطن ، أخبرتني أنها جمعت بين العديد من الأدوات للتخفيف من الاستياء الذي شعرت به تجاه اثنين من زملائها. "إنهم أناس طيبون ، لكن سلوكهم أغضبني حقًا. ولأنهم لم يعتذروا ، استمر الاستياء في التفاقم ."لم تشعر بالثقة الكافية للمطالبة باعتذار ، لكنها لم تستطع ترك هذا الاستياء يغلي أيضًا ، لأنها كانت بحاجة إلى العمل بشكل جيد مع زملائها في الفريق.

لذلك كتبت ماريا رسالة تنفيس عن كل شيء من صدرها ، واصفةً بالتفصيل شعورها حيال الموقف. ثم كتبت اعتذارهم المتخيل عن عودتهم. كتابة الرسالة وتلقي الاعتذارات شعرت بذلك

تحرير! كان لدي شعور مدهش بالرضا ويمكن أن أشعر حقا أن الاستياء يتبدد ."

في اليوم التالي ، في الساعة التي سبقت اجتماع فريقها ، أعادت قراءة الاعتذارات واستخدمت تقنية التصغير لرؤية الموقف بالكامل من بعيد ، لترى مدى صغر حجم الأمر. أخيرًا ، تخيلت لحظة انتصار دافئة. أخبرتني أيضًا أنه خلال الاجتماع ، ساعدت تخيل زملائها بأجنحة الملاك حقًا.

"كان هذا اختبارًا بالنسبة لي. وقد نجحت! لا استطيع ان اقول لكم كيف كانت التجربة والنتيجة مختلفة. لا استطيع ان اقول لكم كيف شعرت بالرضا. أعلم أنني شعرت بثقة بالنفس وأظهرها. رائع."

دعنا نعود إلى بيتر. بحلول أوائل سبتمبر ، كان قد التقى بكل عضو من أعضاء مجلس إدارته. لقد استخدم نمطًا مختلفًا قليلاً من الكاريزما مع كل منها ، وقال لي: "حسنًا ، يبدو أنهم جميعًا على متن المركب. لكن بالطبع ، قد أكون مخطئًا -ولا يعرف المرء أبدًا ما يمكن أن يحدث خلال الاجتماع ."لم يترك بيتر أي شيء للصدفة. في الساعات التي سبقت اجتماع مجلس الإدارة الكبير ، تأكد من أن تقويمه محفز للكاريزما قدر الإمكان ، مستخدمًا الأدوات الموجودة في قسم "الاستعداد للحظات مهمة" (انظر الصفحة .(93قبل بدء الاجتماع بقليل ، أمضى خمس عشرة دقيقة في الوصول إلى الحالة العقلية الصحيحة.

قال لي لاحقًا: "عندما دخلت تلك الغرفة ، شعرت بالثقة والدفء والهدوء الذي يشع مني. كان رائع." كما اتضح ، شعر الرؤساء التنفيذيون الآن أنهم مستثمرون في الاتجاه الجديد الذي أراد أن يأخذ الشركة ، كل ما كان عليه فعله هو الجلوس والسماح لهم بالدفع من أجلها.

إيصال أخبار سيئة

كانت واحدة من تلك الحالات النادرة التي سمعت فيها عن جانبي القصة.
بعد ظهر أحد أيام الصيف ، بدأ كزافييه جلستنا التدريبية بطلب. "هناك بريد صوتي تلقيته منذ بضع ساعات كان يزعجني حقًا. هل تمانع في الاستماع إليها ومساعدتي في الوصول إلى حالة ذهنية أفضل قبل أن أعود إلى المكالمة؟ إنها من سوزان ."

هذه هي الرسالة التي تركتها سوزان: "كزافييه ، أريد أن أتحدث معك عن مذكرتك. لدي أخبار سيئة -حسنًا ، لا يجب أن أقول ذلك ، لكنه شيء قد تجده مهينًا ، وأضمن أنني لا أنوي ذلك على هذا النحو. على أي حال ، اتصل بي مرة أخرى ."

أوتش. هل يمكنك اكتشاف أخطاء سوزان؟ أولاً ، كانت تخلق ارتباطات سلبية للغاية: كانت رسالتها غير سارة من البداية إلى النهاية.
ثانيًا ، سقطت في فخ الفيل الأبيض عندما أخبرت كزافييه أنه "لا ينبغي" أن يشعر بالإهانة. نظرًا لأن دماغنا لا يمكنه معالجة المعلومات التي تلقاها ، فمن المحتمل أن الكلمة المهينة هي أكثر ما يتذكره عقل كزافييه.

ثالثًا ، بكونها غامضة في رسالتها ، كانت سوزان تترك عقل كزافييه يتخيل الأسوأ. مع وجود دماغ سلكي للبحث عن الأشياء السلبية ، عندما نسمع "إنها أخبار سيئة" ، يبدأ دماغنا تلقائيًا في التفكير في أسوأ السيناريوهات الممكنة.

كانت سوزان أيضًا جزءًا من الفريق الذي كنت أدربه ، لذلك عندما رأيتها في المرة التالية شرحت: "ضع نفسك مكان كزافييه. تخيل أنك تلقيت رسالة بريد صوتي تعلن عن أخبار سيئة وتعرضك للإهانة دون أي تفسير. نعم ، لقد جذبت انتباهه بالتأكيد. لكن ما نوع المشاعر التي تعتقد أنه سيربطها بك من الآن فصاعدًا؟ في كل مرة يفكر فيها في تلك الرسالة ، سيفكر في الأخبار السيئة والتعرض للإهانة. هل هذا حقًا ما تريد أن ترتبط به في ذهن كزافييه؟ "

لن تتمكن دائمًا من اختيار الوقت والمكان لمحادثاتك الصعبة. ولكن عندما تستطيع ، وبكل الوسائل ، فكر في كل من التوقيت والموقع. قبل أن ترفع سماعة الهاتف أو تجلس الشخص في مكانه للتحدث ، خذ لحظة لتخيل الحالة العقلية التي قد يكون فيها.

إذا كنت تعلم أنهم مروا للتو بأربع وعشرين ساعة قاسية أو مرهقة أو متعبة ويمكنك الانتظار يوميًا ، افعل ذلك. لقد اختبرت الفرق بين تلقي أخبار صعبة في يوم كنت أعمل فيه بشكل جيد وفي يوم كنت مريضًا أو متعبًا. في الحالة الأخيرة ، كان تحمل الأخبار أصعب بكثير -بدت التلال وكأنها جبال.

قبل تقديم أخبار سيئة ، فكر في المكان ، وتذكر أن الناس سينقلون مشاعرهم تجاه البيئة إلى التجربة نفسها. بقدر ما تستطيع ، اختر موقعًا مريحًا. لا تحاول إجراء محادثة صعبة في مكان صاخب مثل محطة القطار أو المطار.

افعل ما بوسعك لزيادة راحتهم. يمكنك حتى استخدام الدعائم لهذا الغرض. هل سبق لك أن لاحظت الطريقة التي يتلاعب بها الناس مع الأشياء في أيديهم أو بملابسهم -على سبيل المثال ، اللعب بأزرار قمصانهم عندما يكونون في منتصف محادثة صعبة أو عندما يواجهون صعوبة في التعبير عن أنفسهم؟ ما يفعلونه لا شعوريًا هو العثور على الأشياء التي يركزون عليها عقولهم لإلهاء أنفسهم عن الانزعاج من تجربتهم المباشرة. اجعلها سهله لهم

من خلال وجود أشياء قريبة يمكنهم اللعب بها ، وبالتالي يشعرون بالراحة بسرعة أكبر أثناء التحدث معك. لن يدركوا حتى ما يحدث ، ومع ذلك سيشعرون أن التفاعل أصبح أسهل وأكثر راحة.

لديّ دائمًا Play-Dohفي متناول اليد ليلعب بها الأشخاص عندما يأتون لرؤيتي. إنه مفيد بشكل خاص مع الأشخاص الخجولين بطبيعتهم أو عندما تكون المحادثة صعبة. إنه لأمر رائع أن ترى طوال التفاعل الطريقة التي سيعيدون بها تركيزهم إلى Play-Dohبأيديهم كلما شعروا ببعض الإحراج ويحتاجون إلى تخفيف حدة انزعاجهم.

الشموع وضوء النار لهما نفس التأثير الإيجابي المشتت للانتباه. هذا هو السبب في أنها تحظى بتقدير كبير في المواقف الرومانسية ، عندما تكون الراحة والسهولة أمرًا أساسيًا. تمنح هذه العناصر المتحركة باستمرار الناس الشعور بأن هناك شيئًا ما يحدث في الخلفية يمكنهم توجيه انتباههم إليه عندما يحتاجون إلى إلهاء. الموسيقى الخلفية ، بالطبع ، تخدم جزئيًا نفس الغرض.

عندما ترسل أخبارًا غير سارة من أي نوع ، فإن لغة جسدك هي كل شيء. هل تتذكر الطريقة التي تم بها تلقي مراجعات الأداء السلبية مع لغة الجسد الإيجابية بشكل أفضل بكثير من التعليقات الإيجابية التي تم تقديمها بلغة الجسد السلبية؟ في المواقف العصيبة ، تحمل لغة جسدك تأثيرًا أكبر بكثير من كلماتك. عندما يتم تنشيط نظام الإجهاد ، يتولى جزء أكثر بدائية من الدماغ ، والذي لا يستوعب الكلمات أو الأفكار بشكل مباشر. بدلاً من ذلك ، يتأثر على الفور بلغة الجسد.

لغة الجسد الصحيحة لإيصال الأخبار السيئة هي لغة الدفء: العناية والاهتمام والتفاهم والتعاطف. بشكل أساسي ، أظهر قدر ما تستطيع من الكاريزما اللطيفة. كلما كانت الأخبار أسوأ ، كان من المهم أن يشعر المتلقي أنك تفهمها حقًا وأنك موجود معهم. هذا هو المكان الذي تأتي فيه الأدوات الداخلية للنوايا الحسنة والرحمة والتعاطف.

- أولاً ، ضع نفسك في الحالة الداخلية الصحيحة. توصل إلى التعاطف حتى يتجلى في لغة جسدك.
- تضع نفسك في مكانهم؛ تخيل بتفاصيل دقيقة كيف يكون الوضع داخل رؤوسهم وداخل حياتهم.

- تخيل أن كلاكما يعمل بجناحين ملائكيين نحو مهمة مشتركة.
- ركز على عبارة رحيمة ، مثل "أحب فقط بقدر ما تستطيع من أي مكان تكون فيه".
- حاول أن تعبر عن التعاطف في تعابير وجهك ونبرة صوتك وكلماتك.

تعتمد اللغة اللفظية الصحيحة لإيصال الأخبار السيئة على نوع الرسالة الصعبة التي يتعين عليك توصيلها. في معظم الحالات ، يمكنك اتباع الاقتراحات الواردة في الفصل 8: اجعل الرسالة ذات صلة بهم ؛ استخدام كلماتهم ، والتشابهات ، والاستعارات. إذا كنت توصل هذه الرسالة إلى جمهور أكبر ، فانتقل إلى الصفحة 000 للقسم الخاص بالعروض التقديمية.

تأكد من أنك تعبر خلال تفاعلك عن اهتمامك واهتمامك على الصعيدين غير اللفظي واللفظي ؛ أخبرهم ، إذا كان ذلك مناسبًا ، بما تريد القيام به لتخفيف انزعاجهم. أظهر أنك تفهم تمامًا ليس فقط كيف أن الأخبار غير مرحب بها ولكن أيضًا التداعيات التي قد تترتب عليها بالنسبة لهم.

خلال التجربة ، وجه كاريزما اللطف ليس فقط تجاههم ولكن تجاه نفسك أيضًا. استخدم جميع الأدوات الداخلية التي اكتسبتها للتعامل مع هذه التجربة الصعبة بأفضل ما يمكنك واستمر في منح نفسك الثناء والتشجيع. أنت تبذل قصارى جهدك.

توجيه النقد

قال صاحب الفكاهة فرانكلين جونز: "النقد الصادق من الصعب قبوله ، خاصة من قريب أو صديق أو معارف أو شخص غريب". هل سبق لك أن جفلت من مجرد ذكرى تعليق سمعته منذ سنوات؟ قليل من الأشياء لاذع بشكل سيء أو تدوم طويلاً مثل التعليق السيئ.

بالنسبة للعديد من عملائي ، فإن الاضطرار إلى تقديم ملاحظات سلبية من حين لآخر هو أسوأ جزء من وظائفهم. يخبرني الكثيرون أنهم عندما يعلمون أن لديهم انتقادات لإيصالها ، فإنهم يتجولون مع عقدة في بطونهم طوال اليوم ، خائفين من المحادثة القادمة.

لسوء الحظ ، فإن النقد -مثل فحوصات الأسنان ، وأمن المطارات ، والضرائب ، اعتمادًا على من تسأل -هو شر لا بد منه. قد لا يعجبك ذلك ، لكن في بعض الأحيان عليك فقط القيام بذلك. في مرحلة ما من حياتك ، شخص ما -سواء كان والدًا أو زوجًا أو صديقًا أو زميلًا أو رئيسًا -سيفعل ذلك

شيئًا خاطئًا وسيتعين عليك إخبارهم به. السؤال ، بالطبع ، هو كيف نفعل ذلك بشكل صحيح.

هناك أربع خطوات حاسمة لتوجيه النقد بشخصية كاريزمية.
أولاً ، فكر في توقيتك والموقع. حاول أن تكون متعاطفًا قدر الإمكان في اختيارك لكليهما. ضع في اعتبارك مستويات الإجهاد والتعب لدى الفرد. بالنقد (أو مع "التعليقات البناءة") ، حاول تقديمها في أقرب وقت ممكن بعد مشاهدة السلوك الذي تريد تغييره. فقط تأكد من أن الشخص في حالة تقبل جسديًا وعاطفيًا عند القيام بذلك.

ثانيًا ، ادخل إلى العقلية الصحيحة ، عقلية الرحمة والتعاطف.
نعم ، حتى عند توجيه النقد ، ستلاحظ تعاطفك عبر لغة جسدك وتؤثر على التفاعل بالكامل بطريقة إيجابية.

الدفء مهم أيضًا هنا. الوصول إلى اللطف أو الكاريزما المركزة سيخفف الموقف ، في حين أن كاريزما السلطة ستزيده سوءًا.
عندما يشعر الناس أن لديك مصالحهم الفضلى في صميم قلوبهم ، فيمكن أن يغير ذلك الديناميكية تمامًا.
أخبرني كريس ، وهو مسؤول تنفيذي من لوس أنجلوس ، عن رئيس سابق شعر أنه مستثمر حقًا في نجاحه. هذا المدير ، عند الإشارة إلى مجالات التحسين ، سيذكر كريس بأنه يريد أن تتم ترقيته في أقرب وقت ممكن وهذا هو السبب في أنه كان يشير إلى الأشياء التي يجب أن تكون أفضل.

للوصول إلى الحالة العقلية الصحيحة ، يمكنك أيضًا محاولة التفكير في شخص تحترمه بشدة قبل توجيه النقد إليه. قد تفكر في جدك المفضل أو مرشدك أو شخصية روحية أو أي شخص مهم بالنسبة لك. إذا كنت ستدلي بهذا التعليق عليهم ، أو أمامهم ، كيف ستصيغ نقدك؟ ما هي الطرق التي ترى بها تعليقاتك تتغير الآن؟ حاول تذكير نفسك بهذا بانتظام خلال المحادثة الصعبة وتخيل المرشد المحترم يراقبك.

ثالثًا ، حدد النقاط التي تريد تحديدها بالضبط: كن محددًا.
التركيز على بعض النقاط الأساسية بدلاً من عمل قائمة شاملة سيمنع الشخص الآخر من الشعور بالإرهاق. بالإضافة إلى ذلك ، إذا كان نقدك عامًا جدًا ، فقد يتخيل دماغهم الحذر من الخطر أسوأ التفسيرات الممكنة لرسالتك.

رابعًا ، نزع الشخصية. قدر الإمكان ، أخبر أن ما تنتقده هو السلوك وليس الشخص. من الصعب العثور على أرضية مشتركة عندما يشعر شخص ما أن نواياه أو سمات شخصيته

تم انتقادها. كن حذرًا جدًا من افتراض أنك قد خمنت بدقة دوافع الشخص. بدلاً من ذلك ، ركز على السلوكيات المرصودة والحقائق التي تم التحقق منها.
حتى عند التركيز على السلوك ، اهدف إلى جعل النقد غير شخصي قدر الإمكان. الطريقة الخاطئة للقيام بذلك هي أن تقول: "لماذا دائمًا ما تماطل في العروض التقديمية حتى اللحظة الأخيرة؟" هذا شخصي ومعمم في نفس الوقت. بدلاً من ذلك ، ركز على سلوك واحد ملحوظ: "عندما تنتظر حتى اللحظة الأخيرة لتحضير العرض التقديمي ، أشعر بالقلق". بعد كل شيء ، نحن نخلق مشاعر القلق في أجسادنا -إنه قرارنا أن نشعر بالضيق. إذا أمكن ، لا تذكر أفعالهم على الإطلاق. فقط اشرح ما يحدث لك: "عندما لا أرى عرضًا تقديميًا منتهيًا حتى اللحظة الأخيرة ، أشعر بالقلق."

التسليم الحرج

الآن بعد أن فكرت في التوقيت والموقع واخترت النقاط المحددة المصاغة بطريقة تعاطفية التي تريد القيام بها ، فأنت على استعداد لبدء تقديم الملاحظات الصعبة بطريقة جذابة. من المهم أن تبدأ بالقدم اليمنى. الطريقة التي تبدأ بها ستؤثر بشكل كبير على تصور الناس للمحادثة.

يتذكر البشر "الأشياء الأولى" -أول مرة يحدث فيها شيء ما ، أو بداية تجربة ما -ونميل أيضًا إلى تذكر كلمة "تدوم".
في دراسة أجريت على المرضى الذين خضعوا لفحص تنظير القولون ، خضع البعض لفحص كامل لمدة ثلاث دقائق ، بينما تلقى البعض الآخر فحصًا أطول ولكن تم تعليق الجهاز غير متحرك خلال الدقيقتين الأخيرتين ، وبالتالي إنهاء الإجراء في أقل إيلاما بكثير. ملحوظة. تذكرت المجموعة الثانية من المرضى أن الفحص بأكمله كان أقل إيلامًا ، وكانوا أكثر استعدادًا للخضوع للإجراء مرة ثانية.

–

إذا بدأت نقدك ببداية إيجابية ، فسيؤثر ذلك على بقية التجربة. في اللحظات الأولى ، عندما يكون الناس أكثر تخوفًا ، فإن ما يحتاجون إليه هو الطمأنينة. يمكنك منحهم أرضية صلبة للوقوف عليها من خلال التعبير عن حقيقة أنك تقدرهم -وأنك تدرك قيمتها كبشر ، وأنهم مهمون لك كزملاء وعملاء.

بمجرد طمأنتهم بقيمتهم الخاصة ، سيقبل الناس تعليقاتك بسهولة أكبر ، وسيصبحون أقل دفاعية. في الواقع ، قد تكون هذه الخطوة هي الأهم لتخفيف رد الفعل الدفاعي.

غالبًا ما يكون الدفاع ، بعد كل شيء ، مجرد الوجه الخارجي للخوف وانعدام الأمن.

لنفترض أن أحد الزملاء تخلف عن الوفاء بالتزاماته.
بدلاً من الإشارة إلى هذه الحقيقة بشكل مباشر ، اعترف أولاً بإسهاماته الإيجابية العديدة. بهذه الطريقة ، سيشعر أن تاريخه بأكمله معترف به إلى حد ما. كما أنه يعترف بالسلوك باعتباره لحظيًا ، وانقطاعًا في السلوك الجيد بخلاف ذلك.

بمجرد أن تبدأ بملاحظة إيجابية ، يمكنك طرح المشكلة الفعلية التي تريد معالجتها. أخبر الأشخاص بالضبط بما تريد رؤيته منهم ، على عكس ما لا تريد رؤيته. يتم تعليم المعلمين "ليس لديك قواعد ، "محذرين إياهم من أنهم إذا طلبوا من فصلهم ، على سبيل المثال ، "عدم وضع الفاصوليا في آذانهم" ، فقد يجدون نصف الطلاب يفعلون ذلك على الفور.

عندما تخبر الشخص أنك تنتقد الإجراء التصحيحي الذي ترغب في رؤيته ، أزل تغيير السلوك بنفس الطريقة التي تعرضت بها للنقد.
بدلاً من السؤال ، "هل يمكنك إنجاز العرض التقديمي مسبقًا؟" قل ، "في المستقبل ، سأكون ممتنًا للغاية إذا كان العرض التقديمي جاهزًا قبل أيام قليلة." يؤدي ذلك إلى إخراج من كان على صواب أو خطأ عن الطاولة ويركز بدلاً من ذلك على شيء يمكنك الاتفاق عليه دون أن يضطر أي شخص للفوز أو الخسارة.

تمامًا كما هو الحال عند التعامل مع شخص صعب المراس ، حاول أن تتجنب جعل الناس يشعرون بالخطأ عند توجيه النقد. عندما يتم إخبار شخص ما بأنه مخطئ ، حتى عندما يدرك أنه مخطئ ، فإنه غالبًا ما يسعى جاهداً لتبرير نفسه ؛ يمكن أن يجرح غرورهم ويثير استيائهم ، مما يؤدي بهم إلى تشويه سمعتك في محاولة للتخفيف من ذنبهم.

اعترف الدبلوماسي الأسطوري بنيامين فرانكلين في مذكراته بتعلم هذا الدرس بالطريقة الصعبة. عندما كان شابًا ، وجد أحد خصومه مخطئًا ، شعر أنه محق تمامًا في الإشارة إلى الخطأ ، مما يثبت بما لا يدع مجالاً للشك أن الرجل قد أخطأ. لقد أوضح وجهة نظره -وصنع عدوًا مدى الحياة. أدرك فرانكلين أن المتعة قصيرة الأمد لكونك على حق لا تستحق العواقب السلبية طويلة المدى.

منذ ذلك الحين ، تبنى ممارسة "إنكار [نفسه] لذة تناقض الآخرين". وبدلاً من ذلك ، سيبدأ بملاحظة أنه "في بعض الحالات أو الظروف ، سيكون رأيه صحيحًا ، ولكن في هذه الحالة يبدو أن هناك بعض الاختلاف".

يمكنك أن تسلك طريقًا مشابهًا بالقول: "كما تعلم ، ربما لا أشرح هذا بالطريقة الصحيحة. دعني احاول مجددا."
اختر الطريق السريع.
كونك متواصلاً يتمتع بشخصية كاريزمية يعني أن الآخرين يشعرون بالرضا عن أنفسهم عندما يكونون معك. هذا يعني أن الآخرين يتطلعون إليه

التواجد معك لأنهم يحبون أنفسهم بشكل أفضل نتيجة لوجودهم حولك.

كالعادة ، لغة الجسد مهمة هنا. يمكنك إخبار شخص ما أنك تعتقد أنه مخطئ في النظر أو التنغيم أو الإيماءة ببلاغة كما يمكنك في الكلمات. لذا استخدم جميع الأدوات الموجودة في ترسانتك للبقاء في حالة داخلية من الهدوء وحسن النية. لغة جسدك ستتبع.

من المهم للغاية خلال المحادثات الصعبة أن تظل منتبهًا لأي إشارات تدل على أن الشخص الآخر قد يتخذ موقفًا دفاعيًا. عندما تشعر بموقف دفاعي ، سواء من خلال تعابير وجههم أو لغة جسدهم أو نبرة صوتهم ، اطلب من دفئك لإعادتهم إلى حالة ذهنية أكثر إيجابية. يمكنك القيام بذلك بطريقتين:

- لفظيا: تشجيع الجمعيات العقلية الإيجابية. على سبيل المثال ، اذكر شيئًا ما فعلوه جيدًا في الماضي أو شيئًا توافق عليه في هذا الموقف.

- غير لفظيًا: استخدم لغة جسدك للتأثير على لغتهم. عُد إلى حالة النوايا الحسنة بحيث تظهر على وجهك. ستقوم الخلايا العصبية المرآتية في دماغهم بتكرار المشاعر التي تراها فيك ، مما يضعهم في حالة ذهنية أكثر إيجابية أيضًا.

عند إنهاء المحادثة ، إذا أمكنك ، حاول أن تنتهي بملاحظة إيجابية.
تذكر مدى أهمية البدايات والنهايات -يمكنها تلوين التفاعل بالكامل. هذا هو الوقت الذي يمكنك فيه التركيز على ثلاث نقاط مهمة:

- الخطوات التالية: راجع الخطوات التي سيتم اتخاذها لتحسين الموقف ، خاصة إذا كنت ستفعل أيًا منها معًا. أعط الإحساس بالحركة البناءة والأمامية.

- التقدير: أخبرهم عن مدى تقديرك لمدى حسن تعاملهم مع ملاحظاتك. امدح حتى أدنى جهد جيد هنا ؛ أنت تقدم تعزيزًا إيجابيًا حتى تتحسن بمرور الوقت.

- مستقبل إيجابي: أظهر أي شيء يمكن أن يتطلع إليه كلاكما في المستقبل ، مثل الأحداث المثيرة أو المشاريع القادمة -أيًا كان ما ينقل حقيقة أنك تتطلع إلى تفاعلات مستقبلية.

الاعتذارات: ماذا تفعل
عندما تسوء الأمور

لذلك أنت أخفق. لقد ضغطت على REPLY ALLعن طريق الخطأ ، ولم تتحقق من الأرقام ، وأكل الكلب واجبك المنزلي. سمها ما شئت ، حدث شيء سيء ، وسواء كانوا على صواب أو خطأ ، يعتقد شخص ما أنه خطأك. لا تخافوا. إذا لعبت أوراقك جيدًا ، فقد يتم قلب الأخطاء الفادحة المحرجة.

يمكن أن يؤدي الخلاف أو الخلاف إلى تحسين العلاقة بالفعل ويكون شيئًا رائعًا في النهاية. عندما تسير العلاقة بشكل جيد منذ البداية ، قد يكون هناك تردد طفيف في أذهاننا. كل شيء سار على ما يرام حتى الآن ، ولكن ماذا لو تغير ذلك؟ كيف سيكون رد فعلهم بعد ذلك؟

بمجرد أن تمر بموقف صعب وتم التعامل معه بشكل جيد ، فأنت تعلم أن العلاقة يمكن أن تصمد أمام الصعوبة. تم حل القلق.

أخبرني أحد عملائي الأوائل أنه رحب بالفعل بارتكاب أخطاء بسيطة ، خاصة في وقت مبكر من علاقة العمل.
"يقوم معظم الناس بعمل يبعث على القلق من الاعتذار ، بمجرد أن تكون لائقًا في منتصف الطريق ، ستكون فوق البقية." قال لي رجل أعمال آخر: "لديّ سجل جيد جدًا في تحويل الأخطاء الفادحة إلى عمليات بيع إضافية".

لذلك دعونا نرى كيف يمكنك الاقتراب من الاعتذارات وإدارتها واختتامها بطريقة جذابة.

أولاً ، كما هو الحال دائمًا ، ادخل إلى الحالة العقلية الصحيحة. هذا يعني ، أولاً وقبل كل شيء ، مسامحة نفسك. نعم انا جدي. على الرغم من أنه قد يبدو غير منطقي ، إلا أن الشعور بالدفء تجاه نفسك -على الرغم من أنك قد تكون مخطئًا -ضروري لمنع تفاقم الموقف من خلال لغة الجسد السلبية. سيساعد ذلك كثيرًا في تجنب أي علامة تدل على دفاعية سواء في صوتك أو في وضعك أو أي جزء من تعبيرات وجهك. لذا استخدم جميع الأدوات التي غطيناها للوصول والبقاء في حالة من التعاطف مع الذات.

إن مسامحة نفسك والدخول في حالة نفسية جيدة يساعدك أيضًا على تجنب الظهور بشكل مفرط في الاعتذار أو الخنوع أو عدم الأمان. مع الثقة التي تصاحب الحالة الداخلية الإيجابية ، يمكنك تجسيد الدفء والندم ، ومع ذلك لا يزال يُنظر إليك على أنك قادم من مكان القوة.

الآن بعد أن أصبحت في الحالة العقلية الصحيحة ، دعنا ننتقل إلى الشخص الآخر.
كلما كانت الجريمة أخطر ، يجب أن تسعى جاهدة للحصول على لمسة شخصية. ل

كن راضيًا ، فقد يحتاج الشخص الذي يتلقى الاعتذار إلى رؤية الندم في وجهك أو على الأقل سماعه بصوتك.

نظرًا لأن الكثير من اتصالاتنا غير لفظية ، فعندما تعتذر شخصيًا ، يكون لديك أكبر عدد من الأدوات تحت تصرفك: لغة الجسد وتعبيرات الوجه والنبرة الصوتية ، بالإضافة إلى اختيارك للكلمات. على الهاتف ، لديك فقط صوتك وكلماتك للعمل بها ، ولديك عدد أقل من الأدوات تحت تصرفك في البريد الإلكتروني.

من ناحية أخرى ، يجد بعض الأشخاص أنه من الأسهل التعامل مع مثل هذه المواقف الصعبة بالمسافة التي يوفرها الوسيط المكتوب. يتميز الاتصال الكتابي بأنه يمكنك تخصيص ساعات من التفكير في بضعة خطوط اتصال ، وفهمها حقًا بشكل صحيح. يمكن أن يكون وضع شيء ما في الكتابة بيانًا قويًا أيضًا. أنت بمعنى تجعله دائمًا ؛ أنت على استعداد لتحمل المسؤولية.

في هذه الحالة ، كما هو الحال مع العديد من تقنيات تحسين الكاريزما ، سيكون السؤال هو ما هو الأنسب مع الأخذ في الاعتبار تفضيلاتك وأفضل تخمين لتفضيلاتهم وما تسمح به اللوجيستيات والتوقيت والسياق.

اسمعهم

سواء كنت تعتذر شخصيًا أو عبر الهاتف ، فإن اهتمامك الأول هو السماح للشخص الآخر بإبداء رأيه. إن أبسط الطرق وأكثرها فعالية للقيام بذلك هو الاستماع فقط: امنحهم الحضور الكامل لجاذبية التركيز.

الآن ، أنا لا أقول إن وضع هذا موضع التنفيذ أمر سهل. لكل شكوى يقولها نظيرك ، قد يكون لديك عشرات الردود التي تظهر في ذهنك. لكن المقاطعة في هذه المرحلة هي أسوأ خطوة يمكن أن تقوم بها. بغض النظر عن مدى ذكاءك ، بغض النظر عن مدى صواب ردك ، سيشعرون بالتقليل من شأنهم بدلاً من قبولهم وفهمهم.

أثناء الاستماع ، كن حاضرًا تمامًا ، وحاول تجنب تحضير ردك. بدلاً من ذلك ، ركز انتباهك بالكامل على تحديد ماهية الشكوى بدقة. اطرح أسئلة للتأكد من أنك تفهم. إذا قال أحدهم ، "أنا فقط لا أشعر بالرضا عن الطريقة التي سار بها هذا الاجتماع ،" اسأل ، "هل يمكنك إخباري بالمزيد؟ أنا حقا أريد أن أفهم. ما الذي جعلك تشعر بعدم الارتياح في الاجتماع؟ هل كان الناس أم التوقيت أم شيء آخر تمامًا؟ "يمكنك أيضًا محاولة إعادة صياغة شكاوى نظيرك في

كلماتك الخاصة. ستعرف أنك استمعت بما يكفي عندما يقولون ، "هل أتحدث كثيرًا؟"

النوايا الحسنة مهمة هنا أيضًا

مجرد الدخول في محادثة مع عقلية "ساعدني في فهم كيف ترى الأشياء" يمكن أن يغير النتيجة تمامًا. تؤثر الحقيقة البسيطة المتمثلة في كونك في موقف ذهني منفتح على صوتك ، وتعبيرات وجهك ، والكلمات التي تستخدمها ، ووضعية جسدك ، وتغير بشكل كبير المضمون العاطفي للتفاعل. حسن نيتك مكتوب على وجهك ويظهر في كل تعبيراتك الدقيقة.

استخدم أيًا من الأدوات الداخلية التي غطيناها لإضفاء الدفء على التفاعل ، واستدعاء جاذبيتك اللطيفة. فكر في إبقاء ذقنك منخفضة ، وعينيك مفتوحتين على مصراعيها ، وصوتك دافئًا وبطيئًا ، وترك فترات توقف متكررة لإفساح المجال أمام الشخص الآخر للقفز إذا شعر بالحاجة إلى القيام بذلك.

بمجرد أن تتأكد من فهمك الكامل للشكوى ، وإذا وافقت على أن الخطأ كان من جانبك ، فسيكون الاعتذار حقيقيًا. من المثير للدهشة أن صياغتك يمكن أن تكون بسيطة للغاية (مرة أخرى ، لغة الجسد هي ما يهم حقًا). إن عبارة "أنا آسف جدًا" البسيطة التي يتم تقديمها بحضور كامل ودفء كامل يمكن أن تصنع المعجزات.

ما يهم هو التفكير والاهتمام والشعور بالمشاركة الشخصية التي تنقلها. هناك ، على سبيل المثال ، فرق كبير بين قول "أنا آسف" بدلاً من مجرد "آسف". يظهر الأول أنك ، شخصيًا ، تتعاطف مع الموقف الذي يعيشون فيه وتشعر بأنك متأثر به.

الإخلاص هو المفتاح: عليك أن تبدو كما لو كنت تعني ذلك حقًا ، بدلاً من مجرد الاعتذار لتهدئتهم.

أظهر أنك تفهم ليس فقط العواقب المباشرة لأفعالك (أو تقاعسك) ولكن أيضًا تداعياتها. في سياق العمل ، قد تظهر أنك تفهم كيف يؤثر هذا الخطأ على أهدافهم أو نجاح أعمالهم. ثم أظهر ما ستفعله لتصحيح الأمور أو للتأكد من عدم حدوثها مرة أخرى. ما هي الخطوات التي ستتخذها؟ كن ملموسًا قدر الإمكان.

الأخطاء تحدث ، حتى لأفضلنا. ولكن إذا وضعت هذه المبادئ موضع التنفيذ ، فقد تصبح خطواتك العفوية فرصًا. عندما تكون كذلك

عند التعامل معها ، يمكن أن تصبح هذه التفاعلات الصعبة تجارب ترابط ، ويمكن أن تكتسب علاقاتك عمقًا جديدًا.

الهاتف والبريد الإلكتروني

بقدر ما يتعلق الأمر بالكاريزما ، تأتي الاتصالات عبر الهاتف والبريد الإلكتروني مع تحديات محددة. من الواضح أن الكثير من التواصل غير اللفظي يضيع.
على الهاتف ، تفقد كل الاتصالات المرئية ، ومن خلال البريد الإلكتروني تفقد كل شيء ما عدا الكلمات. بالإضافة إلى ذلك ، لا يسمح لك البريد الإلكتروني بإجراء تصحيحات في منتصف الدورة التدريبية بناءً على كيفية استجابة الشخص الآخر.
ومع ذلك ، تظل المبادئ الرئيسية صالحة: فكر في التوقيت ، والمكان ، والموقف الذي قد يكون فيه الشخص. خطط للترتيب الذي تكتب به رسائل البريد الإلكتروني والمكالمات الهاتفية من الأقل إلى الأكثر أهمية ، لتحسينه مع الممارسة. يمكنك أيضًا استخدام التصورات قبل المكالمات المهمة ورسائل البريد الإلكتروني للوصول إلى الحالة العقلية الصحيحة بحيث تتدفق الكلمات والنغمة الصحيحة بسهولة.

اسأل دائمًا على الهاتف ، "هل هذا هو الوقت المناسب لك؟" قبل الانطلاق في المحادثة. بغض النظر عن مدى أهمية معلوماتك أو مدى متعة مكالمتك ، فإن التوقيت السيئ يعني نتائج سيئة بالنسبة لك. قد يكون الشخص قيد الموعد النهائي أو في خضم أزمة.

بمجرد الدخول في محادثة ، انتبه. يجب أن تكون مركّزًا كما لو كنت وجهًا لوجه -وربما أكثر من ذلك ، لأن لديك أدلة بصرية أقل (مثل لغة الجسد) للقراءة ويجب أن تعتمد فقط على الإشارات السمعية. ركز وكن هادئًا. هل تعتقد أنه يمكنك الابتعاد عن الأكل أو الشرب أو العمل على جهاز الكمبيوتر الخاص بك أثناء التحدث على الهاتف؟ ليس بهذه السرعة. الأكل والشرب بالخارج. حتى إذا كنت تعتقد أنك هادئ ، فسوف يسمعك الشخص وأنت تمضغ وتبتلع لأن أجهزة الاستقبال مصممة خصيصًا لتضخيم الصوت. سوف يسمع الناس بالتأكيد أنك تكتب ويتساءلون ما الذي تهتم به حقًا.

من غير المستحسن أيضًا قراءة بريدك الإلكتروني أو تصفح الويب -في كثير من الأحيان ، سيؤدي ذلك إلى تأخر طفيف في وقت الاستجابة ، مما يجعلك تبدو وكأن عقلك يشرد.

يمكن أن يكون للاستجابة الصوتية المتأخرة نفس تأثير تعابير الوجه المتأخرة. إذا كان عقلك يتجول ، فقد يظهر تشتيت انتباهك. التواجد على الهاتف مهم على الأقل بقدر ما هو شخصي. في الواقع ، من الأسهل إبراز وجودك شخصيًا بسبب الطرق العديدة المختلفة التي تستخدمها

يمكن التواصل. عن طريق الهاتف ، تحتاج إلى العمل بجد أكبر حتى يتم استلامها.

للتعبير عن الحضور ، يقول مايكل فوير ، مؤسس OfficeMax ، إنه غالبًا ما يغلق عينيه عند الاستماع. لقد أدهشتني كم كان مستمعًا جيدًا: حتى على الهاتف ، كان بإمكاني أن أشعر بحدة استماعه ، ومدى استيعابه جيدًا لكل ما كنت أقوله.

للحصول على أفضل النتائج ، انهض من مكتبك وبعيدًا عن كل المشتتات.
ابق واقفًا وتجوّل (سيبدو صوتك أكثر نشاطًا) مع التركيز كليًا على المكالمة الهاتفية. تمامًا كما يفعل الممثلون عندما يعيرون أصواتهم للدمى ، استخدم نفس تقنيات لغة الجسد كما تفعل أنت شخصيًا. كما يعلم الممثلون ، فإن هذا سيعزز صوتك بشكل كبير.

تذكر دراسات الابتسامة التي أظهرت أن المستمعين يمكنهم تحديد ستة عشر نوعًا مختلفًا من الابتسامات بناءً على الصوت وحده.
استمع إلى ما يقوله الشخص الآخر وما يحدث في الخلفية. إذا سمعت رنين خط الهاتف الآخر ، فاسأله عما إذا كان بحاجة إلى الرد عليها ، وأكد له أن الأمر على ما يرام معك. سيقدر ذلك ، ولا تريد أن ينقسم دماغه بين الاستماع إليك بشكل غامض ومحاولة معرفة من قد يكون المتصل الآخر.

إليك توصية محددة -وفعالة بشكل مدهش -لجاذبية الهاتف ، بإذن من المؤلف ليل لاوندز: لا ترد على الهاتف بطريقة دافئة أو ودية. بدلا من ذلك ، أجب بشكل حاد ومهني.

بعد ذلك ، فقط بعد سماع من يتصل ، دع الدفء أو حتى الحماس يتدفق في صوتك. هذه التقنية البسيطة هي طريقة سهلة وفعالة لجعل الناس يشعرون بأنهم مميزون. أوصي به لجميع عملائي التجاريين الذين تمتلك شركاتهم مكونًا قويًا لخدمة العملاء. المكاسب في رضا العملاء مثيرة للإعجاب.

عند كتابة رسائل البريد الإلكتروني ، يمكنك تطبيق جميع الأدوات والمبادئ التي تعلمتها في الأقسام السابقة.
راجع عددًا قليلاً من رسائل البريد الإلكتروني السابقة.
كم مرة تظهر الكلمة التي تظهر علي عكس كلمة أنت؟ هل يتحدث البريد الإلكتروني عنك وعن اهتماماتك أولاً؟ لا تحاول محاربة ميولك الطبيعية (فنحن مجبرون على الاهتمام بأنفسنا في المقام الأول).

بدلاً من ذلك ، اكتب رسالة البريد الإلكتروني كما تفعل عادةً ، ولكن قبل إرسالها ، قم ببساطة بقصها ولصقها بحيث يظهر كل ما يتعلق بالشخص الآخر أولاً وبشكل بارز.

يمكنك أيضًا القيام بذلك بموادك التسويقية ، سواء كان ذلك موقع الويب الخاص بك أو الكتيبات أو أي شيء يمثلك أو يمثل شركتك في العالم. عند استشارة الشركات الكبيرة ، أوصي غالبًا بالذهاب

من خلال موادهم التسويقية (يمكنك أن تفعل الشيء نفسه مع رسائل البريد الإلكتروني الخاصة بك) باستخدام اثنين من أدوات التمييز ذات الألوان المختلفة ، أحدهما للأشياء المتعلقة بهم والآخر للجمل التي تتحدث إلى عملائهم المحتملين. إذا لم يسود اللون الثاني ، فإن لديهم مشكلة.

تمامًا كما هو الحال عند التحدث ، راقب عائد الاستثمار في جملك: قم بقياس طول البريد الإلكتروني الخاص بك مقابل القيمة التي كان يقدمها. أعطي العديد من عملائي مهمة قراءة رسائل البريد الإلكتروني الخاصة بهم قبل إرسالها. يجب عليهم قص أكبر عدد ممكن من الكلمات الإضافية حتى لا يتبقى شيء يمكن حذفه. لإعادة صياغة العبارة ، Antoine de Saint-Exupéryمؤلف :The Little Princeالكمال لا يحدث عندما لا يكون هناك المزيد للإضافة ، ولكن عندما لا يكون هناك المزيد للطرح.

الماخذ الرئيسية

- اقترب من الأشخاص الصعبين بشكل فردي واختر أسلوب الكاريزما المناسب لكل شخص ولكل موقف.
- التعبير عن التقدير لمساعدتهم أو تأثيرهم الإيجابي: سوف يحدث يبررون تصرفاتهم لصالحك.
- عند توصيل الأخبار السيئة ، ادخل في حالة من التعاطف ، وأظهر الدفء والاهتمام في توقيتك ولغة جسدك ولغتك اللفظية.
- عند توجيه النقد ، ادخل في حالة من حسن النية ، وركز طلب التغيير على سلوكيات معينة بدلاً من السمات الشخصية.
- عند تقديم الاعتذارات ، أظهر حضورًا في سماعها تمامًا ، وأظهر الدفء في اعتذارك ، وأظهر القوة في كيفية تصحيح الخطأ أو منع تكراره.
- من خلال الاتصال عبر الهاتف والبريد الإلكتروني ، استخدم جميع الأدوات التي تعلمتها للتواصل الشخصي.

التقديم مع الكاريزما

لقد كانت لحظة حاسمة في مسيرة ديفيد المهنية. كان قد انضم إلى الشركة قبل ستة أشهر ، وعلى الرغم من أنه عمل ليل نهار لإثبات قيمته ، إلا أن زملائه في العمل لم يقبلوه بعد. قرر الرئيس التنفيذي ، الذي دفع من أجل تعيين ديفيد وآمن حقًا بإمكانياته ، أن يمنحه فرصة واحدة كبيرة للتألق. أعطى ديفيد الدور القيادي في مشروع من شأنه أن يحدد مستقبل الشركة. كان ديفيد سيقدم استراتيجيته المقترحة أمام لجنة الإدارة بأكملها. كان يعلم أنه سيحصل على طلقة واحدة فقط. "ما هو أسلوب الكاريزما الذي يجب أن أستخدمه؟" سألني. "يجب أن أحصل على هذا الكمال."

الخطابة الجماهيرية الجذابة تشترك في العديد من أنماط الكاريزما. ستتعرف في هذا القسم على كيفية:

- أنشئ عرضًا تقديميًا ملهمًا وتحفيزيًا باستخدام الكاريزما البصيرة
- اجذب انتباه جمهورك واحترامه باستخدام كاريزما السلطة
- تواصل مع جمهورك باستخدام الكاريزما اللطيفة

التوصيات التالية صالحة سواء كنت تقدم العرض إلى مجموعة صغيرة جدًا أو مجموعة كبيرة جدًا. في الواقع ، يمكن أن تكون هذه الإرشادات ذات صلة كبيرة عندما تهدف إلى إلهام أو التأثير أو إقناع جمهور من الجمهور. لذا ، سواء كنت تلقي كلمة رئيسية في مؤتمر أو تقدم فكرة جديدة لرئيسك في العمل ، فإن الأساليب التالية ستوجهك خلال صياغة رسالتك واختيار كلماتك وإتقان إيصالك حتى تصبح عروضك التقديمية لا تقاوم.

بناء رسالة كاريزمية

بالنسبة لمعظمنا ، تتعلق العروض التقديمية بإقناع الناس بشيء ما -فكرة أو مبادرة أو مسار عمل. على الرغم من أننا سنغطي مجموعة كاملة

من تقنيات المراسلة الجذابة ، كل هذا يبدأ بمعرفة من نهدف بالضبط إلى إقناع.

يُزعم أن صحيفة نيويورك تايمز -واحدة من أفضل الصحف وأكثرها احترامًا في الولايات المتحدة -مكتوبة ببساطة بحيث يمكن لطالب الصف العاشر أن يفهمها . لكن المحررين يعرفون أن قرائهم غالبًا ما يفكرون في ستة أشياء في وقت واحد ، ويتلاعبون بعدد كبير جدًا من الكرات في الهواء.

أنت أيضًا ستتواصل غالبًا مع الجمهور المتعطش للانتباه والذي سيكرس جزءًا فقط من انتباهه لما تقوله. إذا تمكنت من وضع هذه الحقيقة في الاعتبار بشدة أثناء صياغة العرض التقديمي الخاص بك ، وتصميم خطابك وفقًا لذلك ، فستكون أكثر فاعلية من 80بالمائة من المتحدثين هناك.

لنفترض أنك تقدم عرضًا تقديميًا في الرابعة مساءً بعد ظهر الأربعاء. كان جمهورك يفكر ويتصرف ويتفاعل ويتعامل مع القضايا منذ أن استيقظ في ذلك الصباح. كل ما يشغل أذهانهم منذ ذلك الحين لا يتلاشى بطريقة سحرية عندما يدخلون الغرفة لحضور العرض التقديمي الخاص بك. يبقى كل شيء في رؤوسهم ، وقد تضطر إلى التنافس معه لجذب انتباههم.

حدد الفكرة الأكثر أهمية التي تريد نقلها واجعلها واضحة تمامًا وسهلة الفهم قدر الإمكان. من الناحية المثالية ، يجب أن تكون قادرًا على توضيح رسالتك في جملة واحدة.

ضمن هذه الرسالة الرئيسية ، لديك ثلاث إلى خمس نقاط دعم رئيسية.
يفكر العقل البشري في ثلاثيات (من الميداليات الأولمبية إلى القصص الخيالية ، إنها ثلاث ميداليات ، وثلاثة أمراء ، وثلاثة دببة) ، ولا يمكنه على الفور فهم الأرقام الأكبر من أربعة.
يجب أن تفتح كل نقطة من نقاط الدعم الخاصة بك
بحكايات مسلية وحقائق رائعة وإحصاءات مقنعة واستعارات رائعة وأمثلة وقياسات.

للقصص تأثير قوي بشكل خاص على الناس. في الواقع ، غالبًا ما يتذكر الجمهور القصة أولاً ، وثانيًا النقطة التي كانت تثيرها القصة. منذ فجر التاريخ ، كان الناس يروون القصص كوسيلة لنقل المعلومات إلى بعضهم البعض.

لكي تكون قصصك أكثر فاعلية ، اختر الشخصيات التي تشبه الأشخاص في جمهورك لجعلها أكثر ارتباطًا وجعلها مسلية (وقصيرة!) كمعاينة مسبقة في هوليوود. عندما تقدم عرضًا تقديميًا ، فأنت تعمل في مجال الترفيه ، سواء كنت تعرف ذلك أم لا. لذا اجعل القصة مثيرة. أنت تنادي بصيرة

الكاريزما هنا وكما هو الحال مع جميع أشكال الكاريزما ، فأنت تستغل الجانب العاطفي للناس.

يمكن أن يكون استخدام الاستعارات والتشبيهات طريقة فعالة للغاية لالتقاط خيال جمهورك . لتحقيق أقصى قدر من التأثير ، اختر الصور والتشابهات التي من شأنها أن تروق لجمهور الشباب. الخطب التي تعطينا إحساسًا بالرهبة والاندهاش هي تلك التي تروق لجذور طفولتنا. إذا ذكرت حقيقة أن هناك إمكانات غير مستغلة في قاعدة عملائك ، فقم بتشبيه أنفسكم بـ "صائدي الجوائز" أو "صائدي الكنوز" الذين يبحثون عن "الذهب المخفي".

اجعل الأرقام والإحصاءات الزوجية شخصية وذات مغزى ومرتبطة بجمهورك. فعل ستيف جوبز ذلك ببراعة عندما أعطى جمهوره طريقتين لقياس مبيعات :iPhone"باعت Appleأربعة ملايين جهاز iPhoneحتى الآن" ، كما قال. "هذا يعادل بيع عشرين ألف جهاز iPhoneكل يوم." لقد كان أداءه أفضل مع بطاقات الذاكرة: "تحتوي بطاقة الذاكرة هذه على اثني عشر غيغابايت من الذاكرة. هذا يعني أنه يحتوي على ما يكفي من الموسيقى لتتمكن من السفر إلى القمر والعودة ."

سواء كنت تستخدم قصة أو مثالاً أو رقمًا أو إحصائية ، تأكد من إغلاقك إما بنقطة واضحة أو الانتقال إلى خطوة الإجراء التي تريد أن يتخذها جمهورك. تذكر أن تجعل هذا الأمر بسيطًا لدرجة أنه حتى عضو الجمهور متعدد المهام الذي يستمع جزئيًا سيحصل عليه.

عند صياغة ختام عرضك التقديمي ، ضع في اعتبارك أننا نتذكر بشكل أساسي البدايات والنهايات. تمامًا كما تريد أن تبدأ بملاحظة عالية ، فأنت تريد أيضًا أن تنتهي بملاحظة عالية ، لذا تجنب إنهاء الأسئلة والأجوبة.

من الصعب أن يكون لديك فترة للأسئلة والأجوبة مقنعة وحيوية مثل خطابك الرئيسي. بشكل شبه حتمي ، تقلل فترة الأسئلة والأجوبة من الطاقة.
أنا شخصياً أتجنب الأسئلة والأجوبة الرسمية بالكامل. بدلاً من ذلك ، يحذر مقدم العرض الخاص بي الجمهور من أنه لن تكون هناك جلسة أسئلة وأجوبة في النهاية ، لذا فإن فرصتهم الوحيدة لطرح الأسئلة هي أثناء الخطاب. هذا له ميزة إضافية تتمثل في زيادة مشاركة الجمهور ومستوى الطاقة العام.

بمجرد إنشاء الهيكل الخاص بك ، يمكنك البدء في صياغة جملك.
ستساعدك المؤشرات الواردة في الفصل 8أيضًا على اختيار كلماتك هنا:

- كل شيء عنهم. استخدم الكلمة "أنت" كلما أمكن ذلك. استخدم كلماتهم وقصصهم واستعاراتهم: حفرة في واحدة للاعبي الغولف ، حطام السفينة

للبحارة. حاول أيضًا مطابقة أفعالك مع جمهورك: قُد أو ابدأ لرجال الأعمال ، صمم للمهندسين ، حرفة للفنانين.

- احصل على الرسم. يفكر الدماغ بالصور ، لذا اختر لغة حية وغنية بالحواس.

- احذر من المفاوضات: تجنب فخ "لا مشكلة".
- اختصر. مع كل جملة ، اسأل نفسك: ما هي قيمة هذه الجملة؟ حتى عند صياغة القصص ، قدم فقط التفاصيل التي تنقل الفهم أو المتعة. فكر في المعاينة السريعة ، وليس الفيلم الكامل.

خلق مظهر كاريزمي

ستكون في دائرة الضوء ، لذا فكر جيدًا في الرسالة التي تريد نقلها من خلال ملابسك. هل هي سلطة؟ قوة؟ الدفء؟

ضع في اعتبارك ما يكشفه بحث علماء النفس الاجتماعي عن التأثيرات اللونية: 2

–

- الأحمر ينقل الطاقة والعاطفة. ارتدِ اللون الأحمر لإيقاظ الجمهور.
- يظهر اللون الأسود أنك جاد وأنك لن تقبل بالرفض.
- ينضح الأبيض بالصدق والبراءة ، ولهذا السبب غالبًا ما يختاره المدعى عليهم في قاعة المحكمة.

- اللون الأزرق ينبعث من الثقة. كلما كان الظل أكثر قتامة ، زاد مستوى الثقة الذي يثيره.

- اللون الرمادي هو لون محايد جيد ، وهو اللون المثالي للأعمال.
- البرتقالي والأصفر غير مستحسن. لأنهم أول من يجذب العين البشرية ، فهم أيضًا أول من يتعبها.

بناءً على هذه الإرشادات ، اعتمد أحد عملائي مجموعة الانتقال كلما كان لديها رسالة صعبة لنقلها: بدلة البحرية ، قميص أبيض ، أقراط مرصعة باللؤلؤ الأبيض (ربما لأن اللآلئ تبدو متحفظة ، فقد ثبت أنها تعزز المصداقية) .

من أجل إظهار الثقة والتحرك بسهولة على المسرح ، تحتاج أيضًا إلى الشعور بالثقة الجسدية. تأكد من عدم وجود ما يعيق حركاتك أو يضعف توازنك أو يقلل من راحتك بأي طريقة أخرى. من الصعب أن تشعر براحة تامة على خشبة المسرح أثناء مواجهة الجمهور بمفرده ، دون الاضطرار إلى التعامل مع الانزعاج الجسدي فوق ذلك

الجميع! يعني هذا ارتداء ملابس يمكنك تنفسها وأحذية ثابتة. تتمثل المهمة الأولى لعقلك في مراقبة سلامتك ، سواء كانت قدرتك على الهروب من الحيوانات المفترسة أو قدرتك على البقاء مستقيماً. إذا كان عليه أن ينفق أيًا من انتباهه في القلق بشأن تنفسك أو توازنك ، فهذا يعني أنه لا يمكن تكريس جزء واحد على الأقل من انتباهك لنجاحك في التحدث. لماذا تضيع أيا من تركيزك؟

التمرين على الكاريزما

عندما حصل الممثل الكوميدي الشهير جيري سينفيلد أخيرًا على فرصته الأولى في الوقت المهم -بقعة مدتها ست دقائق في برنامج - The Tonight Showتدرب على تلك الدقائق الست لمدة ستة أشهر. كما يتذكر ، "بحلول نهاية تلك الأشهر الستة ، كان من الممكن أن تصفعني ، أو تهزني ، أو تحبسني تحت الماء ، كنت سأعطيك تلك الدقائق الست بتوقيت مثالي."

الكاريزما تتطلب الممارسة. كان من المعروف أن ستيف جوبز ، الذي ظهر بارعًا جدًا على خشبة المسرح ، كان يتدرب على العروض التقديمية المهمة بلا هوادة. تمامًا كما يبدو أن البطة تبحر بسلاسة على سطح بحيرة أثناء التجديف بقوة أسفل خط الماء ، فإن الأمر يتطلب مجهودًا كبيرًا حتى يظهر العرض التقديمي بسهولة. عندما يكون الخطاب مهمًا ، أتدرب حتى يصبح كل نفس مثاليًا ، لأن معرفتي بأنني أتقنت الخطاب بشكل جيد يتيح لي أن أكون عفويًا. أعلم أن لدي ذاكرة عضلية أعود إليها.

عندما تعلم أن عرضًا تقديميًا معينًا سيكون له تأثير كبير على حياتك المهنية ، فإن الأمر يستحق التمرين حتى تشعر أنه جزء من عظامك. إحدى التقنيات المثيرة للاهتمام التي يستخدمها السحرة هي تشغيل العرض التقديمي بأكمله مرة واحدة مع إغلاق أعينهم.

من الممارسات الجيدة الأخرى أن يكون خطابك مسجلاً أو ، الأفضل من ذلك ، أن يتم تصويره على شريط فيديو ، وأن تحسب ما يسميه المتحدثون المحترفون مهيجات. هذه هي أي أصوات أو حركات لا تضيف إلى رسالتك. نظرًا لأن الجمهور يراقب كل تحركاتك ، فإن كل صوت وتعبير وجه تقوم به هو شكل من أشكال الاتصال الذي يتطلب جزءًا من انتباههم. كن إستراتيجيًا: تأكد من حصولك على قيمة من كل إيماءة غير لفظية تقوم بها ، وقلل من الإيماءات غير الضرورية لتجنب إهدار أي جزء من انتباه جمهورك.

إذا تم تصويرك بالفيديو ، اطلب من ثلاثة أشخاص أن يشيروا إلى أي إيماءات غير ضرورية -أي تشنجات اللاإرادية أو إلهاءات. إذا تم تسجيلك بالصوت ، فاحصل على

تم نسخ الكلام واطلب منهم تدوين كل "أم" و "آه". لا تفعل ذلك بنفسك -من الصعب جدًا سماع المثيرات لدينا ، وخدمات النسخ غير مكلفة.

إذا استطعت ، فقم بإلقاء الخطاب بأكمله مرة واحدة على الأقل أمام جمهور مباشر كتجربة. بغض النظر عن مدى تدربك على العرض التقديمي بمفردك ، تتغير الديناميكيات بشكل كبير عندما تقدم نفس المعلومات للناس الذين يعيشون ويتنفسون.

ينظم الممثلون الكوميديون الاحترافيون دورات تجريبية لأنفسهم ، حيث يؤدون عروضهم في أندية أصغر حيث يمكنهم اختبار مواد جديدة في بيئة منخفضة المخاطر. لا يزال جيري سينفيلد يفعل ذلك ، ويظهر أحيانًا بشكل غير مجدول في نوادي الكوميديا في مدينة نيويورك للعمل على

يمثل.

مثل الممثلين الكوميديين الذين يقدمون عروضهم في النوادي الصغيرة لإتقان أعمالهم ، فأنت أيضًا بحاجة إلى مكان يمكنك فيه اقتحام عرض المبيعات أو السيناريو أو سطور المقابلة أمام أناس حقيقيين. من الناحية المثالية ، ستجد جمهورًا مشابهًا إلى حد ما للجمهور الذي ستخاطبه (سواء في العمر أو المهنة أو مستوى الخبرة) ، ولكن في حالة الضرورة ، فإن الأصدقاء والعائلة سيفعلون ذلك.

عرض القوة

يعرف المتحدثون الكاريزماتيون كيفية إعطاء الانطباع بأنهم مرتاحون أثناء المشي على خشبة المسرح كما لو كانوا يمشون عبر غرفة معيشتهم. هذا يسمى امتلاك المسرح ، وهناك ثلاث حيل لتحقيق ذلك.

أولاً ، عندما تقف ، تأكد من أن يكون لديك وقفة عريضة ومتوازنة جيدًا على كلا القدمين. لن تشعر بمزيد من الثقة فحسب ، بل ستبدو أيضًا أكثر ثقة واستقرارًا مما لو كنت تقف على قدم واحدة. تساعدك المواقف العريضة والمستقرة أيضًا على إظهار الثقة. كن الغوريلا!

ثانيًا ، تدرب بدون منصة أو منبر. التحدث خلفك يمكن أن يعطي انطباعًا بأنك تخشى الخروج ، وتفضل البقاء خلف درع الأمان. كما أنه يجعل العرض أكثر ثباتًا. فكر في الصورة النمطية للعرض التقديمي الممل: محاضر يقف جامدًا على المنصة ، يقرأ من ملاحظاته بصوت رتيب.

التحرك بشكل مريح على خشبة المسرح سيجعلك تبدو أكثر ثقة وقوة وجاذبية.

ثالثًا ، ابحث عن الحجم المناسب لإظهار الثقة. هذا أمر صعب ، حيث يمكن أن يعتمد الكثير على الميكروفون الذي حصلت عليه في ذلك اليوم أو كيفية إعداد نظام الصوت. أفضل رهان هو ، قبل الخطاب مباشرة ، أن تطلب من عدد قليل من الأشخاص الجالسين في الجزء الخلفي من الغرفة أن يكونوا خبراء في الصوت ويعطيك إشارة مرتبة مسبقًا لرفع مستوى الصوت أو خفضه إذا لزم الأمر.

إبراز الدفء

غيّر فرانكلين ديلانو روزفلت كل شيء. على الأقل فيما يتعلق بالخطب الرئاسية.

حتى ذلك الحين ، كانت الخطابات الرئاسية عبارة عن شؤون رسمية تُعطى في نغمات رسمية. ثم جاء فرانكلين روزفلت و "محادثاته الجانبية". فجأة أصبحت تجربة الاستماع إلى رئيس الولايات المتحدة محادثة حميمة ودافئة. اليوم ، يحاكي المتحدثون العامون أجواء الدردشة الرائعة: بغض النظر عن عدد الأشخاص الموجودين في الجمهور ، فإنك تشعر كما لو أنهم يتحدثون إليك مباشرةً.

الدردشة الجانبية هي محادثة مريحة تخلق شعوراً بالألفة. تخيل أنك جالس بجوار نار تسرد قصصًا لأصدقائك المفضلين أو تجري محادثة مريحة مع شخص واحد فقط. لجعل جمهورك يشعر بالتميز بشكل خاص ، تحدث كما لو كنت تشارك سراً.

هناك طريقة أخرى لجعل الناس يشعرون بالخصوصية أثناء تجولك في المسرح وهي إعطاء ثانية إلى ثانيتين من التواصل البصري لكل شخص. على الرغم من أن هذا قد يبدو وكأنه فترة زمنية قصيرة ، إلا أنني أعدك أنه في وسط الخطاب يبدو وكأنه أبدية. لكن الأمر يستحق ذلك. هذه هي الطريقة التي يمنحك بها المتحدثون ذوو الكاريزما شعورًا بأنهم يتحدثون إليك مباشرةً -مما يمنح كل شخص في الجمهور الشعور بأنهم يشاركون اتصالًا حقيقيًا. يمكنك تسهيل ذلك من خلال إجراء اتصال بالعين أولاً مع الأشخاص الأكثر حيوية -أولئك الذين يبتسمون أو يبدون اهتمامًا أو يميلون برأسهم.

لخلق هذا الشعور بالراحة والألفة ، ركز ديفيد (المدير التنفيذي الجديد الذي كان يعد عرضه التقديمي الحاسم) على إظهار الدفء.
لقد استفاد جيدًا من الأدوات الداخلية المفصلة في الفصل الخامس ، وخاصة تصور أجنحة الملاك. أخبر نفسه أن الأشخاص الذين كان يقدم لهم هم ملائكته ، اجتمعوا هنا للعمل معًا. أخبرني أنه شعر بنوع من الفخر الحار ، واندفاع في المودة لجمهوره كان يعلم أنه ملموس.

ركز ديفيد أيضًا على زيادة تذبذب صوته لتعزيز الإقناع ، وعلى الابتسام عندما يريد صوتًا دافئًا ، وإسقاط نغمة صوته عندما يريد نقل الثقة والسلطة.

اتصل بي ديفيد في غضون ساعات من تقديم عرضه وأخبرني أنه كان انتصارًا كبيرًا: لقد كان ملهماً للغاية لدرجة أن الناس جاءوا إليه لعدة أيام بعد ذلك للتعبير عن إعجابهم.

توقف ، تنفس ، وتمهل

عندما استيقظت في صباح أول خطاب لي ، كنت أشعر بثقة تامة. كانت قطعة قصيرة وسهلة ، شجعت زملائي الطلاب على التبرع بالدم لمستشفى الأطفال المحلي. لقد حصلت على الدقائق الخمس الأولى من محاضرة عامة ، لذلك علمت أنني سأواجه قاعة كاملة ، لكن قول بضع كلمات من أجل قضية جيدة بدا أمرًا سهلاً. كان عمري ثمانية عشر عامًا ، وعلى الرغم من أنني لم أواجه أبدًا جمهورًا يبلغ ألفًا وعشرين شخصًا من قبل ، فقد فكرت ، "حقًا ، ما مدى صعوبة ذلك؟" في الواقع ، كنت حريصًا جدًا على الاستلقاء تحت الأضواء وصعود السلالم المؤدية إلى المسرح بثقة وثقة.

ولكن مع كل خطوة ، بدأت المزيد من الفراشات ترفرف في معدتي. بحلول الوقت الذي وصلت فيه إلى القمة ، كنت أشعر بضيق طفيف في التنفس. عندما استدرت لمواجهة الجمهور ، أصابني الواقع كأنه طن من الطوب: بحر من الوجوه ، ومائتي زوج من العيون تنظر إلي بترقب. تجمد ذهني في حالة من الذعر ، وذهبت طوال الخطاب تقريبًا دون أن أتنفس. في حال كنت تتساءل ، فهذه رسميًا ليست فكرة جيدة. بحلول الوقت الذي انتهيت منه ، بالكاد استطعت أن أرى ، الأضواء ضبابية أمام عيني. حتى يومنا هذا ، لست متأكدًا تمامًا من كيفية إخراجي من المنصة.

على مدى السنوات الخمس التالية ، كان كل مخطط خطاب أعددته مزينًا بكلمة واحدة جريئة مكتوبة أعلى كل صفحة: تنفس!
اليوم ، عندما أتعلم خطابًا جديدًا ، غالبًا ما أستمر في تضمين ملاحظات لنفسي كل بضع صفحات: توقف. يتنفس. ابطئ.
على الرغم من أن هذا قد يبدو غير ضروري في راحة المنزل أو المكتب ، إلا أن الأمور مختلفة جدًا على خشبة المسرح. في خضم هذه اللحظة ، مع تدفق الأدرينالين عبر عروقك ، يسرع دماغك. هذا هو السبب في أن كل شيء من حولك يمكن أن يحدث في حركة بطيئة. مع الخاص بك

دماغك يجري في hyperdrive ، سوف تميل أيضا إلى التحدث بشكل أسرع. لكن جمهورك لا يزال يعمل بالسرعة العادية.
بالإضافة إلى التدريب ، قد يكون من المفيد أن تطلب من أحد أفراد الجمهور أن يعطيك إشارة مُعدة مسبقًا لتذكيرك بالإبطاء. من الجدير حقًا الانتباه إلى إيقاعك لأنه كلما تحدثت بشكل أبطأ ، كلما بدت أكثر تفكيرًا وتعمدًا ، وكلما زاد اهتمام الناس بما تقوله.

خلال الخطاب الأول ، شعرت بالثقة من أنني إذا توقفت ولو للحظة ، فسأفقد انتباه جمهوري إلى الأبد. يتطلب الأمر شجاعة للتوقف.
ولكن ، كما هو الحال في المحادثات ، يعد التوقف المؤقت أثناء العروض التقديمية مهارة مهمة يجب اكتسابها. إنها إحدى السمات المميزة للمتحدثين الفعالين وهي حقًا واحدة من الأدوات الرئيسية للتحدث الرائع. خلال حديثك ، توقف بشكل متكرر ، متعمدًا. تحلى بالثقة لجعل المستمعين ينتظرون كلماتك. يطلق عليه وقفة درامية لسبب: يضيف الدراما.

بعد تقديم نقطة رئيسية أو قصة مؤثرة ، توقف لبضع ثوان للسماح لجمهورك بالدخول. إذا كنت قد استخدمت الفكاهة للتو ، فلديك الشجاعة للانتظار حتى ينتفخ الضحك ويهدأ قبل المضي قدمًا.

التوقف مهم لبدء الخطب وإنهائها. عندما تمشي على خشبة المسرح ، تعال إلى المركز ، واجه الجمهور ، وتوقف. ابقَ صامتًا تمامًا وأنت تعد ثلاث ثوانٍ كاملة بينما تجتاح عينيك ببطء عبر الحشد وتتواصل بالعين. قد يبدو هذا بلا نهاية ، لكنه يستحق ذلك. لا شيء يلفت انتباه الجمهور مثل هذا النوع من الصمت.

الإيقاف المؤقت مهم بنفس القدر لإنهاء العروض التقديمية. لا تهرب من المسرح.
قال لي موسيقي شاب: Gabriel Fauré. Sicilienne هي مقطوعة موسيقية بطيئة وكئيبة من تأليف الملحن
"التوقف في النهاية ، بعد النوتة الأخيرة مباشرة ، أمر بالغ الأهمية لدرجة أنه بدونها ، سيتدمر الأداء بأكمله. من ناحية أخرى ، عند القيام بذلك بشكل صحيح ، يكون الجمهور منبهرًا لدرجة أنه غالبًا لا يحرك شخص واحد لمدة دقيقة كاملة ."بعد كلماتك الأخيرة ، توقف مؤقتًا ، ثم قل "شكرًا" وابق هناك بينما تتحمل التصفيق لبضع ثوان.

إذا كنت تواجه مشكلة في التوقف ، فحاول ترميز خطاباتك بالألوان. لقد استخدمت هذه التقنية لسنوات عندما بدأت مسيرتي. سأستخدم شريطًا أزرقًا واحدًا للإيقاف المؤقت بنقرة واحدة ، وشريطين أحمر لإيقاف مؤقت ثنائي النبض (وجود اختلاف في كل من اللون والعلامات يساعد في حرارة اللحظة ، عندما يتسابق عقلك ولا يمكنك ذلك فكر بوضوح).

أود أيضًا أن أؤكد أي جزء يحتاج إلى الدفء ، للإشارة إلى أنني يجب أن أبتسم. نعم ، لقد نجح الأمر حقًا -أخبرني الناس في الواقع أنني بدت مرتاحًا بشكل رائع وسلس وعفوي وطبيعي.

يمكنك تجربة الكثير من هذه النصائح في المواقف منخفضة المخاطر ، على سبيل المثال ، أثناء اجتماع الآباء والمعلمين أو نادي الخدمة أو اجتماع أصحاب المنازل.
لنفترض أنك في اجتماع PTAالقادم. لطالما اعتقدت أنه سيكون من الجيد إعادة طلاء مدخل المدرسة الباهت. ستحصل على بضع دقائق لعرض قضيتك ، وتحتاج إلى إبقاء تركيز الجميع على ما ستقوله. نظرًا لأن هذه المشكلة ليست مشكلة كبيرة بالنسبة لك بطريقة أو بأخرى ، فسيكون هذا هو الوقت المناسب لتجربة الأساليب التي تعلمتها للتو: تذبذب الصوت ، والتوقفات الإستراتيجية ، وانخفاض التنغيم لجعل رسالتك مقنعة.

تصحيحات ميدكورس

تخيل أنك في منتصف عرض تقديمي ، وفجأة ترتكب خطأ. أنت تتلعثم ، تقول شيئًا خاطئًا ، تفوت نقطة ما ، أو ببساطة يصبح عقلك فارغًا.

إذا تركت ناقدك الداخلي يتولى زمام الأمور وبدأت في توبيخك على ذلك ، فأنت تخاطر بإطلاق رد فعل القتال أو الهروب. سيغلق جسمك وظائف "غير ضرورية" مثل قدرة عقلك على التفكير بعقلانية -ربما يكون آخر شيء تريده في هذا الموقف بالذات.

اذا مالعمل؟

إذا لاحظت لحسن الحظ الأفكار النقدية قبل أن تزدهر المشاعر المقابلة تمامًا ، فاستهدف تغيير منظور سريع (إعادة كتابة واقعك). مجرد التفكير ، ولو لثانية واحدة ، في الخطأ الذي ارتكبته كشيء جيد يمكن أن يكون كافيًا لإيقاف استجابة القتال أو الطيران في مساراته.

نظرًا لأن رد فعل الدماغ الأول على المفاهيم الجديدة هو قبولها على أنها صحيحة ، ففي الثانية الإضافية التي يستغرقها الكفر ، ستكون قد تقدمت بالفعل بثقة متجددة.

يمكنك أن تقول لنفسك ، على سبيل المثال ، أن أباطرة الأعمال والفنانين يرتكبون أخطاء عن قصد ليجعلوا أنفسهم أكثر ارتباطًا بالجمهور. كان سام والتون (مؤسس وول مارت) يسقط ملاحظاته في طريقه إلى المنصة. كان فرانك سيناترا يفسد ياقة قميصه بعناية قبل أن يصعد على خشبة المسرح. أنت بصحبة جيدة.

إذا ظهرت المشاعر السلبية بالفعل ، فستحتاج إلى إغراق جسمك بالأوكسيتوسين لإيقاف استجابة القتال أو الهروب. للقيام بذلك ، اتبع التعليمات أدناه:

وضعها موضع التنفيذ:
تصحيحات ميدكورس

افحص جسمك. تأكد من عدم وجود وضعية متوترة تؤدي إلى تفاقم حالتك الداخلية.

خذ نفسًا عميقًا وقم بإرخاء جسدك.

إبطال وصمة العار وإلغاء الصفة الرسمية. تذكر أن هذا يحدث للجميع ، وسوف يمر.

في حالة وجود أي أفكار سلبية ، تذكر أنها مجرد أفكار وليست بالضرورة صحيحة.

ابحث عن أشياء صغيرة لتكون ممتنًا لها: قدرتك على التنفس ، وحقيقة أنك ستظل على قيد الحياة بحلول نهاية هذا.

تخيل الحصول على عناق رائع من شخص تثق به لمدة عشرين ثانية (بالطبع ، قد لا يكون لديك عشرين ثانية ، ولكن إذا فعلت ذلك ، فهذا فعال بشكل ملحوظ).

بمجرد تهدئة استجابتك للتهديد ، لإعادة نفسك إلى حالة من الثقة ، تذكر لحظة في حياتك شعرت فيها بالنصر المطلق. بفضل عدم قدرة عقلك على التمييز بين الخيال والواقع ، سيمتلئ جسمك بنفس مزيج المواد الكيميائية (نعم ، نحن نساعدك على لعب دور الكيميائي مع عقلك) كما كان خلال تلك اللحظة المليئة بالثقة ، وبالتالي تغيير جسمك اللغة إلى ما تحتاجه بالضبط لتكون مثيرًا للإعجاب ومقنعًا وملهمًا مرة أخرى.

على الرغم من أن هذا قد يبدو كالعديد من الخطوات ، إلا أن التسلسل بأكمله يمكن أن يحدث في أقل من ثانيتين. مع الممارسة ، يصبح هذا أمرًا طبيعيًا ، يحدث

بسرعة البرق وستعود بثقة ثابتة في غضون ثوان.
العقل البشري سريع بشكل مذهل ورشيق.
مارس هذه العملية مع أزمات صغيرة قدر الإمكان ، بحيث تكون طبيعة ثانية عند حدوث أزمة كبيرة. استخدم تصور go-toالذي طورته في الفصل الخامس.

يمكنك ممارسة هذا خلال الاجتماعات. تخيل أنك لست سعيدًا تمامًا بالإجابة التي قدمتها وأن ناقدك الداخلي يتصرف. بينما يتحدث باقي المجموعة ، قم بإجراء هذا التصحيح في منتصف الدورة قبل أن تتحدث مرة أخرى.

يوم الكلام: الدخول إلى المنطقة

المبدأ التوجيهي الأكثر أهمية لخطاب ناجح بسيط: اجعله متعلقًا بهم ، وليس عنك. بمجرد أن تبدأ في القلق بشأن نفسك -تتساءل عما تفعله ، أو إذا كانت هذه الجملة أو تلك جيدة بما فيه الكفاية -يمكن أن يظهر النقد الذاتي بسهولة. إذا كان بإمكانك ، بدلاً من ذلك ، أن تجعل كل شيء يتعلق بجمهورك -تتساءل عن أحوالهم -فأنت تزيل التركيز عن نفسك ، وترفع من وعيك الذاتي ، وتدخل في حالة من النوايا الحسنة ، والتي سيقرأها الجمهور ويقدرها .

استخدم أيًا من الأدوات التي تعلمتها في الفصلين الرابع والخامس إما للحصول على هذه الحالة من حسن النية والبقاء هناك أو للعودة إلى هناك متى احتجت إلى ذلك.

وضعها موضع التنفيذ:
قائمة مراجعة يوم الكلام

احضر مبكرًا إذا استطعت ؛ امش على المسرح لتصور وامتلاك المسرح.

ادخل إلى غرفة هادئة قريبة ، واستخدم الأدوات الداخلية مثل التخيل للوصول إلى حالة من الثقة والدفء.

توقف قبل أن تبدأ. عد ثلاث دقات في مواجهة الجمهور قبل أن تبدأ في الكلام.

أثناء العرض ، توقع أن تسوء الأمور -سواء كان اضطرابًا خارجيًا أو ارتباكًا.

استخدم أدوات تصحيح منتصف الدورة التدريبية التي تعلمتها للتو. تعامل مع الأمر بإنسانية وادع الجمهور إلى ارتكاب هذا الخطأ على أنه نكتة مشتركة.

خلال حديثك ، تذكر أن تتوقف ، وتتنفس ، وتبطئ من سرعتك.

لا تهرب من المسرح. توقف بعد كلماتك الأخيرة.

الماخذ الرئيسية

- يجب أن يحتوي العرض التقديمي على عنصر رئيسي واحد بسيط وواضح تمامًا رسالة مدعومة بثلاث إلى خمس نقاط رئيسية.
- ادعم كل نقطة بقصة مسلية أو إحصائية مثيرة للاهتمام أو مثال ملموس أو استعارة حية.
- اجعل عرضك قصيرًا وممتعًا. مشاهدة قيمة كل جملة.
- الوصول مبكرًا إذا استطعت ؛ امش على المسرح لتصورها وامتلاكها.
- استخدم موقفًا عريضًا ومتوازنًا واشغل أكبر مساحة ممكنة على خشبة المسرح. قلل من الإيماءات الزائدة التي تشتت انتباه الجمهور.
- تحدث كما لو كنت تشارك سراً مع الجمهور ، وتخبرهم بشيء خاص وسري.
- استخدم الابتسامات والتقلبات لتدفئة صوتك.
- حافظ على التواصل البصري لمدة ثانية إلى ثانيتين لكل شخص.
- توقف بشكل متكرر ومتعمد لإظهار الثقة وإضافة الدراما وكذلك إعطاء نفسك فرصة للتنفس.

* فوق أربعة ، يجب أن نشارك في عمليات دماغية مختلفة وأبطأ. يستغرق الأمر وقتًا أطول لتذكر العناصر ، ولا نتذكرها بدقة. تكون تقييمات عنصر إلى أربعة عناصر سريعة ودقيقة وواثقة من خلال عملية تسمى .subitizingنظرًا لأن عدد العناصر يزيد عن هذا المبلغ ، يتم إصدار الأحكام بتقليل الدقة والثقة. بالإضافة إلى ذلك ، تزداد أوقات الاستجابة بطريقة دراماتيكية.

الكاريزما فعالة بشكل خاص في أوقات عدم اليقين أو الغموض أو الأزمات. أخبرني عمر سلطان حق من قسم علم النفس بجامعة هارفارد: "القادة الذين يُنظر إليهم على أنهم يتمتعون بالكاريزما يتم تصنيفهم أعلى عندما تكون الأوقات عصيبة ويكون القلق مرتفعًا".

من الأسهل أن يُنظر إليك على أنه شخص يتمتع بشخصية كاريزمية أثناء الأزمة لأن الأشخاص الذين يواجهون حالة طوارئ يتأثرون بسهولة أكثر بجاذبية القائد ؛ 1يصبحون "جائعين للكاريزما". سواء كانت قدرة تشرشل على إثارة معنويات إنجلترا وإلهام شعبها للوقوف بينما سقطت بقية أوروبا ، أو أن نابليون اقتحم فرنسا بينما كانت تترنح من الثورة الفرنسية ، أو غاندي يعبر عن مسار واضح خلال أزمة الهوية في الهند ، الأشخاص الذين يستجيبون الدخول في أزمة باتخاذ إجراءات جريئة وحاسمة سوف يُنظر إليه على أنه شخصية جذابة.

إذا وجدت نفسك في أزمة ، فهي في الواقع فرصة للربح
الكاريزما -إذا لعبت أوراقك بشكل صحيح. سيوضح لك هذا الفصل كيف.
أولاً ، احتفظ بقدر معين من الهدوء على الأقل. يُعرف معظم القادة الكاريزماتيين بقدرتهم على البقاء (أو الظهور) هادئين حتى في خضم الظروف المضطربة. كما تعلم ، يؤثر القلق على شعورك ، وأداءك ، وكيف ينظر إليك الآخرون ويتفاعلون معك. غالبًا ما تكون مرئية على الفور بلغة جسدك.

كقائد ، فإن لغة جسدك لها بالفعل تأثير مضاعف من خلال الشركة في الأوقات العادية. يتضخم هذا التأثير فقط في أوقات الأزمات ، لأن الأزمات تضع القادة في دائرة الضوء ، حيث يراقب الناس بقلق كل تحركاتهم. تعمل أنظمة الإجهاد في حالة تأهب مستمر ومنخفضة الدرجة ؛ تتولى الأدمغة البدائية زمام الأمور ، مما يؤدي إلى تفاعل الناس مع لغة جسدك أكثر من تفاعلهم مع كلماتك. سيكون للغة جسدك تأثير عدوى عاطفية أكبر من المعتاد. يصبح من المهم بالنسبة لك الحفاظ على الحالة الداخلية الصحيحة حتى تتمكن من بث لغة الجسد الصحيحة. للحفاظ على البرودة ، استخدم جميع الأدوات الداخلية -هذا هو المكان الذي تتألق فيه حقًا. أوصي بشكل خاص بالتقنيات التالية:

- تحقق من علم وظائف الأعضاء الخاص بك في كثير من الأحيان ، سواء من أجل مصلحتك (فهو يؤثر على نفسيةك) ومن أجل الآخرين (سيتم "القبض عليه" من قبلهم وسوف ينتشر).

- تعامل بمهارة مع السلبية الداخلية: أزل وصمة العار ، وأزل الصفة الدرامية ، وتحييد التصورات السلبية التي قد تزاحم عقلك.
- أعد كتابة الواقع إلى أي درجة مفيدة. للخروج من حالة التشاؤم ، ابحث عن عدة طرق مختلفة لعرض الموقف بشكل إيجابي.

- استخدم التصورات لإبقاء نفسك في الحالة الصحيحة. على سبيل المثال ، يمكن أن يكون نقل المسؤولية مفيدًا في تقليل القلق.

ارجع كلما كان ذلك ضروريًا إلى قائمة مراجعة تصحيحات منتصف الدورة الموجودة في الصفحة ، 198والتي ترشدك خلال التعامل مع اللحظات الحرجة خطوة بخطوة. مارس هذا مع أزمات صغيرة قدر الإمكان ، بحيث يكون هذا التدفق طبيعة ثانية عند حدوث أزمة كبيرة.

ثانيًا ، عبر عن توقعات عالية. في بعض الأحيان ، يكفي مجرد تخصيص التصنيفات التي تريدهم أن يرتقيوا إليها. بعد سماع أن ربات البيوت في نيو هافن يُعتبرن من الجمعيات الخيرية ، قدمن أموالاً أكثر بكثير من المال إلى خبير من جمعية التصلب المتعدد أكثر من أي وقت مضى .

–

جعل هؤلاء النساء تجعل أفعالهن متوافقة مع تصور الآخرين لهن.

بعد تحليل أكثر من ثلاثين دراسة عن القيادة الكاريزمية ، خلص روبرت هاوس ، الأستاذ في مدرسة وارتون ، إلى أن "التعبير عن توقعات الأداء العالي" للناس أثناء "التواصل بدرجة عالية من الثقة" في قدرتهم على تلبية تلك التوقعات كان السمة المميزة للقيادة الكاريزمية.

فكر في الأشخاص الذين تريد أن تؤثر الكاريزما التي تتمتع بها. ما هو المعيار الذي تريده أن يرتقي إليه أو يتجاوزه؟ عبر عن هذا التوقع كما لو كنت واثقًا تمامًا من قدرتهم على الوفاء به. والأفضل من ذلك ، تصرف وكأنك تفترض أنهم يستوفون هذه المعايير بالفعل.

ثالثًا ، ضع رؤية واضحة. الرؤية الجذابة هي التي ستمنح الكاريزما الخاصة بك قوة البقاء عندما تنتهي الأزمة. فكر في نيلسون مانديلا ، الذي كانت رؤيته للوحدة والحداثة لجنوب إفريقيا قوية جدًا لدرجة أنه حتى بعد انتهاء أزمة الفصل العنصري وانتهاء خدمته كرئيس ، استمر اعتباره قائدًا عابرًا للحدود في جنوب إفريقيا بأكملها و صوت مؤثر في السياسة الدولية.

من ناحية أخرى ، تم التصويت على الرئيس جورج إتش دبليو بوش ، الذي كان يتمتع بنسبة تأييد ٪90خلال حرب الخليج ، على ترك منصبه في العام التالي. ارتفعت جاذبيته أثناء الأزمة ، لكنه (بكلماته الخاصة) أهمل "الرؤية".

لكي تكون جذابًا ، يجب أن توضح رؤيتك بوضوح الفرق بين الطريقة التي تسير بها الأمور الآن والطريقة التي يمكن أن تكون عليها. غالبًا ما يشير القادة الكاريزماتيون إلى أوجه القصور في الوضع الراهن ، ويقارنون هذه الصورة بمستقبل مجيد ، ويظهرون كيف ينوون الوصول إلى هناك. على الرغم من أن هذا قد يبدو معقدًا ، إلا أنه شيء يفعله الكثير منا بالفعل. حتى مندوبي المبيعات يبحثون عن النقص في الحالة الحالية لعملائهم المحتملين (والذي سيتم علاجه ، بالطبع ، من خلال شراء سلعهم أو خدماتهم).

امتلاك رؤية لا يكفي. يجب أن تكون قادرًا أيضًا على توصيله.
استخدم الأدوات التي تعلمتها في الفصل السابق لصياغة رسالة وتقديمها بأكثر الطرق جاذبية.

بمجرد التعبير عن رؤيتك ، كن جريئًا وحاسمًا.
بحلول شتاء عام ، 1815حُكم على نابليون ، بعد هزيمته وإهانته على يد الجيش الملكي الفرنسي ، بحياة المنفى في جزيرة إلبا.
الرجل الذي نهض من بدايات متواضعة لقيادة الجيش الفرنسي وتوّج نفسه إمبراطورًا لفرنسا كان الآن على قيد الحياة فقط لأن محاولته الانتحار باءت بالفشل. في الأيام القليلة الماضية من شهر فبراير ، هرب من الجزيرة وهبط على شواطئ فرنسا بدون أي شيء. لم يكن لديه قوة ولا مال ، وشوهد آخر مرة في هزيمة مذلة.

ومع ذلك ، فإن القوة المطلقة لجاذبيته الحكيمة جذبت الناس إليه مرة أخرى. وأعرب عن ثقته الكاملة في قدرته على اجتياح البلاد واستعادة السلطة. لقد أعطى الناس رؤية مقنعة لبلد خالٍ من الطبقة الحاكمة المكروهة منذ زمن طويل.

لم يكن لديه سوى رؤية وجاذبية ، لكن هذا كان كافياً. كان يحدث ما لا يمكن تصوره: مع عدم وجود مال لدفع رواتب الجنود ، وبدون حتى ما يكفي من الطعام لإطعامهم ، كان نابليون يجمع القوات بطريقة ما ويعلن عزمه على استعادة العرش.

غضبت المحكمة الفرنسية. طُلب من المارشال ناي قيادة التهمة لسحق الوحش مرة واحدة وإلى الأبد. في يوم مغادرته ، تعهد ناي علنًا أمام المحكمة بأكملها بأنه "سيعيد المغتصب في قفص". ثم انطلق من باريس ، وسار على رأس الجيوش الملكية بينما كان نابليون يقود مجموعته الصغيرة من الرجال لمقابلته. في صباح يوم 7مارس ، التقى الجيشان عند الفجر.

على جانب واحد وقف الفوج الفرنسي الضخم. من ناحية أخرى ، جيش نابليون الهزيل. خرج نابليون وحده. تجاوز الانقسام ، وعندما كان في نطاق الطلقات النارية ، وضع نفسه أمام القوات المعارضة -نفس الجيش الذي كان يقوده ذات مرة. وصرخ: "ها أنا ذا.

هل تريد قتل إمبراطورك؟ تفضل."
رد الجنود ، الذين تغلب عليهم الانفعال ، بصرخات "عاش الإمبراطور!" وعبرت الحاجز لتقف بجانبه. تخلى ناي بنفسه عن مهمته وانضم إلى نابليون ، وتبعهم جميعًا عندما سار على باريس لاستعادة العرش.

تظهر الدراسات باستمرار أنه في أوقات الأزمات ، يلجأ الناس غريزيًا إلى الأفراد الذين يتحلون بالجرأة والثقة والحسم. تخلق الأزمة حالة من عدم اليقين ، مما يؤدي إلى القلق ، وسوف يتمسك الناس بكل ما يشعرون به ويقلل من هذا القلق. هذا هو سبب امتلاك الإيمان ، والرؤية ، والسلطة مثل هذه القوة في أوقات الأزمات.

الماخذ الرئيسية

- الكاريزما فعالة بشكل خاص في حالات الأزمات.
- ابق في حالة داخلية هادئة وواثقة حتى يكون تأثير العدوى العاطفية إيجابيًا.

- عبر عن توقعات عالية من الناس ، وقم بالتواصل معك
  الثقة الكاملة في قدرتهم على الارتقاء إلى مستوى المناسبة.
- عبّر عن رؤية جريئة ، وأظهر ثقتك في قدرتك على تحقيق تلك الرؤية ، وتصرف بشكل حاسم لتحقيقها.

الحياة الكاريزمية

الارتقاء إلى مستوى التحدي

عندما يسمعون ما أقوم به من أجل لقمة العيش ، يسأل الناس غالبًا ما إذا كنت أقضي معظم وقتي مع مهووسين لامعين. أجبت بالقول: "في الواقع ، العديد من عملائي ناجحون للغاية ومدراء تنفيذيون يتمتعون بشخصية جذابة للغاية ، ولا يأتون إليّ فقط لرفع مستوى جاذبيتهم ولكن لمعرفة كيفية التعامل مع عواقبها." هذا ، بشكل عام ، عندما يعطونني نظرة فارغة.

نعم ، من الرائع أن يكون لديك الكاريزما. ونعم ، ستجعلك أكثر تأثيرًا وإقناعًا وإلهامًا. سيحبك الناس ويثقون بك ويريدون أن تقودهم. لكن الكاريزما لها جوانبها السلبية. كل أشكال الكاريزما لها تكلفة. تعتمد التكلفة على أسلوب الكاريزما الذي تختاره. في هذا الفصل الأخير سوف تتعلم بعض الآثار الجانبية المحتملة للكاريزما وكيفية التعامل معها بشكل أفضل.

تصبح نقطة جذب للمدح وكذلك الحسد

كلما أصبحت جاذبًا بشكل متزايد ، قد تجد نفسك تجتذب المديح والإعجاب والحسد. عندما ينجح الفريق ، يتدفق الائتمان إليك بشكل طبيعي. إنه اسمك الذي يتذكره كبار المسؤولين ومساهمتك ووجهك الذي وضعوه في النجاح. وهذا كل شيء رائع. حتى يبدأ الآخرون في الاستياء منك بسبب ذلك. في أحسن الأحوال ، سيجعلهم حسدهم يشعرون بالغربة. في أسوأ الأحوال ، سيحاولون تخريبك.

سيتعين عليك تعويض الكاريزما التي تتمتع بها من أجل الحد من الغيرة والاستياء الذي قد يشعر به الآخرون. لديك ثلاثة خيارات: يمكنك رفض المجد ، أو عكس المجد ، أو نقل المجد.

إن رفض المجد يعني محاولة محو الذات -لتقليل المديح الذي تحصل عليه. يمكنك محاولة إحباط نفسك من خلال الاستنكار الذاتي والتقليل من المديح والثناء. لكننا رأينا كيف يمكن أن يأتي هذا بنتائج عكسية ، لأنك تتناقض بشكل أساسي مع المعجبين بك وتجعلهم يشعرون بأنهم على خطأ.

إن عكس المجد يعني إبراز مساهمات الآخرين. هذا يعمل جيدًا وله ميزة إضافية تتمثل في جعلك تبدو متواضعًا. شيء بسيط مثل "شكرًا! لقد كنا محظوظين حقًا لأن سوزان تتحقق من البيانات المالية ويقوم بيل بعمل رسوماته السحرية ." لكن في بعض الأحيان ، بغض النظر عن مدى تفكيرك ، سيظل بعض الناس يشعرون بالحسد أو الاستياء من جاذبيتك ونجاحك. قد تحتاج إلى الذهاب إلى أبعد من ذلك ، وهي نقل المجد.

طلب مني الرئيس التنفيذي لبنك كبير متعدد الجنسيات تدريب فريقه التنفيذي بالكامل. كانت نانسي ، إحدى كبار المديرين التنفيذيين ، نجمة صاعدة تتمتع بشخصية كاريزمية عالية تدير المنطقة الجنوبية الغربية للبنك. في الواقع ، كانت ناجحة للغاية لدرجة أن الرئيس التنفيذي طلب من أحد أقران نانسي -كيفن ، المخضرم في البنك -إرسال فريقه لمعرفة كيفية إدارة نانسي لمجموعتها واعتماد أفضل ممارساتها. وبناءً على ذلك ، وصل فريق كيفن في زيارة لمقر نانسي مدتها أسبوع. تم تكريم نانسي وسعادتها وتصميمها على القيام بعمل رائع. حتى ، علمت من أحد زوارها أن كيفن كان يوجهها إلى فريقه بشكل سيء منذ أن جاء طلب الرئيس التنفيذي.

"كيف يجب التعامل مع هذا؟" سألتني. طلبت من نانسي أن تضع نفسها في مكانة كيفن وأن تحاول حقًا تجربة الوضع لأنه ربما يعيشه الآن. "تخيل أنك أحد المخضرمين في البنك. وقد طُلب منك إرسال فريقك للتعلم من خادع شاب يتمتع بخبرة أقل منك بعشر سنوات. كيف سيشعرك ذلك؟ "

ربما شعر كيفن أنه لم يعد يُنظر إليه على أنه ناجح ، أو على الأقل ليس ناجحًا مثل هذا "المبتدئ" الأقل خبرة. ربما كان يشعر بعدم الأمان ، ولم يعد يحظى بالإعجاب أو الاحترام ، وربما كان يركز هذه المشاعر السلبية على نجاح نانسي في شكل

استياء.

أخبرت نانسي أن الطريقة الوحيدة لنجاحها لن تجعله يشعر بالحسد أو الاستياء هي أن يرى ذلك نجاحًا له أيضًا. شجعتها على منح كيفن هذا الشعور بالملكية من خلال إيجاد طريقة ربما شارك بها في نجاحها. طلبت من نانسي أن تفكر في شيء ربما تكون قد تعلمته منه ، أو بطريقة ما يمكن أن يلهمها بها. "أوه ، بحق السماء. هل علي أن؟" تذمرت. أجبته: "سيكون الأمر يستحق ذلك حقًا".

استغرقت نانسي دقيقتين ، لكنها توصلت في النهاية إلى شيء ما: "حسنًا ، كانت هناك هذه المرة في اجتماع الإدارة

حيث بدأ آلان يشكو من مدى تعقيد الأنظمة الجديدة. وجد كيفن طريقة رائعة ومبهجة لتشجيع آلان على قبول ذلك كمعامل معروف والمضي قدمًا. كانت الطريقة التي صاغها بها هي النغمة الصحيحة للتوبيخ الفكاهي. سأذهب مع ذلك. "

كما ذكرت نانسي بتأثير بن فرانكلين. يمكنها بشكل دوري أن تطلب من كيفن أفكاره وآرائه لتظهر له أنها تقدر رأيه ، مما يساعده على الشعور بالاحترام مرة أخرى. يمكنها بعد ذلك العودة إليه لاحقًا لإخباره بتأثير هذه الأفكار أو الآراء.

إن إعطاء الناس إحساسًا بملكية نجاحك هو طريقة رائعة لمنع الاستياء وتوليد المشاعر الجيدة ، مثل الفخر والولاء ، بدلاً من ذلك. في الواقع ، تُعرف هذه التقنية باسم كلاسيكيات كلينتون. خلال فترة عمله في البيت الأبيض ، عُرف عن بيل كلينتون أنه يتجول ويسأل الجميع ، من طاهٍ إلى بوابه ، عن آرائهم في السياسة الخارجية.

كان يستمع باهتمام ، وفي المحادثات اللاحقة كان يشير إلى الرأي الذي قدموه. عندما يشعر الناس أن لهم دورًا في "صنعك" ، فإنهم يشعرون بملكية معينة لك والتعرف عليك ، وبالتالي يتحملون مسؤولية معينة عن نجاحك.

عندما تصبح ناجحًا ومرئيًا بشكل متزايد ، قد يكون من المفيد إطلاق حملة قصيرة لمنع الحسد بانتظام. تحذير: يجب أن تكون صادقًا في كل ما تريد قوله. هتف أحد عملائي عند تعلم التسلسل التالي: "عظيم! اختصار! من الآن فصاعدًا ، يمكنني أن أعطي الناس الشعور الذي أهتم بهم دون الإعجاب بهم على الأقل ، أليس كذلك؟ "خطأ. أولاً ، كما تعلم الآن ، فإن الغالبية العظمى من الوقت ، إذا كنت لا تقصد ما تقوله ، فسوف يعرفه الناس بشكل بديهي.

سيشعرون به على مستوى القناة الهضمية. ثانيًا ، يؤدي التعبير عن شيء لا نعتقده إلى التنافر المعرفي ، والذي يستهلك تركيزنا ، ويشتت انتباهنا ، وبالتالي يضعف أدائنا. النفاق فقط لا يستحق الثمن الذي يتكبده.

مع هذا ، فكر في عشرات الأشخاص الذين يمكن أن يكونوا مهمين لحياتك المهنية.
ثم تواصل معهم عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني باستخدام تقنية منع الحسد التالية:

التبرير. خلق عذرًا للاتصال بالشخص ؛ لا يمكن أن يبدو الأمر مفاجئًا تمامًا: "كنت أتحدث إلى سو وظهر اسمك" أو "جعلني بوب أفكر فيك وفي ذلك الوقت عندما ..."

تدريب العملاء ، أقول لهم لاستخدام جلستنا كمبرر. بعد كل شيء ، لقد طلبت منهم بالفعل التفكير في الأشخاص الذين تهمهم حياتهم المهنية ، حتى يتمكنوا من القول بصدق ، "كنت أعمل مع مدربي التنفيذي ، وظهر اسمك."

تقدير. اشكر الشخص على ما فعله من أجلك. يمكنك أن تشكر شخصًا ما على تخصيص وقت لمقابلتك ، سواء شخصيًا أو عبر الهاتف ، خاصةً إذا تحدثت معه لأول مرة أو لفترة طويلة. يمكنك أيضًا أن تقر بنصيحة جيدة أو معلومات مثيرة للاهتمام قدمها لك شخص ما.

ضع كل شيء. اشرح بالضبط كيف ساعدك الشخص.
اعترف بجهودهم: "أعلم أنه ليس عليك القيام ..." أو "أعلم أنك خرجت عن طريقك للقيام ..."

تأثير. دعهم يعرفون التأثير الإيجابي الذي تركوه عليك. ماذا فعلوا أو قالوا أو ما هو المثال الذي وضعوه والذي غيرك للأفضل؟ ماذا تفعل أو تقول بشكل مختلف بسبب ما فعلوه أو قالوه أو بسبب المثال الذي قدموه لك؟ كيف تختلف حياتك أو سلوكك؟ أخبرهم بالفرق الذي أحدثته لك شخصيًا ؛ اجعلها مثيرة. يحب الناس أن يشعروا بأهميتهم.

مسؤولية. يخلق تسلسل التبرير -التقدير -وضع التأثير -الشعور بالمسؤولية .(JALIR)إنه يمنح الناس شعورًا بالاهتمام الراسخ بنجاحك. امنحهم أكبر قدر ممكن من الائتمان. اجعلهم يشعرون أنهم يمتلكون نجاحك وسيشعرون بأنهم مدفوعون لمساعدتك على مواصلة النجاح.

الحسد والاستياء من التحديات التي يواجهها في الغالب الأفراد الذين يتمتعون بأساليب الكاريزما "عالية القوة" ، مثل السلطة والرؤية. لذلك إذا كنت تريد أن تنبعث من هذه الأنماط ، فإن الأمر يستحق القيام بتسلسل JALIRبانتظام. ضع تذكيرًا في التقويم الخاص بك مرة واحدة في الشهر لاختيار الأشخاص لإعطاء تسلسل JALIR لهم ، أو لطلب آرائهم ، أو لمتابعة تلك الآراء وإظهار تأثيرها.

إليك رسالة بريد إلكتروني من JALIRأرسلها عميل لي مؤخرًا:

دان -

كنت أفكر فيك قبل أيام عندما سألني أحدهم من هم الأشخاص الذين كان لهم تأثير على حياتي المهنية. لا أعرف ما إذا كنت قد ذكرت في أي وقت ما مقدار ما تعلمته من العمل معك في مشروع التمويل. سأتذكر دائمًا الطريقة التي تعاملت بها مع تلك المكالمة الهاتفية العدائية -كم بقيت هادئًا طوال الوقت. علمتني أنه يمكن للمرء أن يظل متوازنًا بغض النظر عما يقوله العميل.

في هذه الأيام ، عندما أشعر بفقد الصبر على مكالمة ، غالبًا ما أذكر نفسي ، "مرحبًا ، أتذكر كيف تعامل دان مع تلك المكالمة العدائية؟"
أوه ، والنصيحة التي أعطيتني إياها بشأن التسعير الاستراتيجي؟ لقد كنت أتابعها منذ ذلك الحين. في الواقع ، لقد لعبت دورًا رئيسيًا في نجاح أكبر عرض للدائرة هذا العام.

بشكل عام ، أعتقد أنني أريد فقط أن أقول شكرًا. على الرغم من أنك قد لا تدرك ذلك ، فقد كان لديك تأثير كبير علي ، لذا يرجى أن تنسب بعض الفضل إلى أي نجاح تراه لي!

أفضل،
جيم

يمكن للناس أن يكشفوا أكثر من اللازم

عندما بدأت في تدريب رجال الأعمال التنفيذيين لأول مرة ، قدمت قيمة فقط من خلال تحسين مهارات الاتصال لديهم. كانت هذه أدوات وتقنيات عملية وموجهة يمكنهم ممارستها وضبطها وصنعها بأنفسهم.

خلال هذه العملية ، سيشكل اتصال فكري قوي بيننا.
كان هذا مريحًا لجميع المشاركين وجعل عملية التدريب مجزية وكذلك ناجحة للغاية.

لكن تدريجياً ، عندما بدأت بتجربة المهارات الداخلية التي تعلمتها في الفصول السابقة ، وجدت أنه بالإضافة إلى الاتصال الفكري ، سوف يتشكل اتصال عاطفي قوي أثناء جلسات التدريب.

في بعض الأحيان ، يتحد الاتصال العاطفي والاتصال الفكري في اتصال واحد قوي للغاية. كما وصفها أحد العملاء ، كان الأمر كما لو كنت أقوم بإنشاء مجال قوة من حولنا ، شرنقة ، حاوية يحدث فيها السحر غالبًا. وذلك عندما بدأت ألاحظ ظاهرة غريبة.

في هذه اللحظة ، ستبدو التجربة سحرية ، "عالية" حقيقية لكل من عملائي ونفسي. سوف يقومون بعمل عميق للغاية ، ويكسبون

رؤى عميقة وعيد الغطاس الوحي. غالبًا ما أتفاجأ بمدى ما سيكشفونه ، لكنني مسرور لأنهم تقدموا أكثر بكثير مما توقعه أي منا.

ومع ذلك ، مرارًا وتكرارًا ، فإن العملاء الذين شاركوا بشكل عفوي في مثل هذه الإكتشافات الشخصية وعبروا عن رهبتهم وتساؤلهم في اكتساب مثل هذه الأفكار سيختفون بعد ذلك من على وجه الأرض. لم أستطع أن أفهم لماذا. بعد أن وصلت إلى هذا العمق غير العادي وبعد أن أحرزت الكثير من التقدم في جلسة واحدة فقط ، تخيلت أنهم سيكونون متحمسين للعودة.

لم يكن الأمر كذلك حتى وصفت هذا الموقف لمدرب تنفيذي مخضرم حتى فهمت أين يكمن خطأي.

كان زميلي المدرب ، إيلي ، ضابطًا سابقًا في الجيش الإسرائيلي ولديه عقود من الخبرة. قال لي: "بالطبع يختفون". "إنهم يتراجعون من الخجل. خلال الجلسة ، قمت بإنشاء مجال قوة قوي لدرجة أنه يشعر بالسحر بالنسبة لهم ، وهم في مستوى عالٍ -شبه مخمورين. في تلك الحالة المتغيرة ، يتشاركون أكثر بكثير مما سيفعلون عادةً ويذهبون إلى أبعد مما لو كانوا "رصين". "

غرق قلبي عندما أدركت مدى ملاءمة تفسيره. وتابع إيلي: "بعد بضع ساعات ، أو في صباح اليوم التالي ، عندما يخرجون من النشوة ، تستيقظ غرورهم ، وتدرك مدى مشاركتهم ، وإلى أي مدى ذهبوا ، ويتأوهون ،" أوه ، ماذا فعلت؟ " "

لقد ربط هذا بتجربة الاستيقاظ في الصباح بعد ليلة من الفجور مع الخزي المروع من إدراك ما فعلته تحت التأثير. واختتم قائلاً: "لا تأخذ الناس إلى أعمق مما هم على استعداد للذهاب إليه. إن وظيفتك هي عدم الاستسلام للأعلى ، وعدم السماح لهم بالكشف عن أكثر مما هم مستعدون له ."

على مر السنين ، أدركت أن هذا الشعور بالأمان يمكن أن يكون له آثار جانبية أخرى. في بعض الأحيان ، دون أن يدركوا ذلك ، حيث يشعر الناس بالأمان والقوة ، سيغامرون قريبين جدًا من شياطينهم ، تلك التي ليسوا مستعدين لمواجهتها. هذا التحدي هو أحد الجوانب السلبية القليلة التي يمكن أن تصاحب اللطف أو التركيز على الكاريزما.

أتذكر جلسة استثنائية واحدة حيث قادت موكلي من عيد الغطاس إلى عيد الغطاس. أوه ، لقد كانت عالية. لقد رأى الكثير من إمكاناته ، الكثير من نفسه ، أخبرني أن المقاييس قد سقطت من عينيه. قال إنه شعر بالارتفاع والتجدد والولادة من جديد. اعتقدت أن هذا كان نصرًا كبيرًا ، وقدمت له بعض الإرشادات ، وأرسلته في طريقه.

لم اسمع منه منذ شهر. كنت قلقة بعض الشيء ، لكنني افترضت أنه كان يركز على "واجباته المنزلية". عندما اتصل أخيرًا ، أخبرني ماذا

حدث: "لا يمكنك أن تتخيل التأثير ، التأثير ، تلك نصف ساعة معك. اختبأت في شقتي لمدة أسبوع. لمدة أسبوع استوعبت العالم كله. قلبته رأسًا على عقب ."

نعم ، لقد ظهر ، ومثل طائر الفينيق ينهض من تحت الرماد ، فإن صعوده المستمر عبر الشركة منذ ذلك الأسبوع هو شيء يشكرني عليه حتى يومنا هذا. لكننا كنا محظوظين. كنت أسير به دون علمي إلى المياه العميقة ، ولم أكن أمسك بيده لأنني تركته لأكتشف كيف يغرق أو يسبح.

في السنوات التي تلت ذلك ، وبتوجيه من مرشدين أكثر حكمة ، تعلمت ألا أستسلم للشعور السحري الذي يمكن للكاريزما أن تخلقه وأن أوقف المكابح حتى تزداد راحة عملائي تدريجياً ، على مدى عدد من الجلسات.

ومع ذلك ، ليس من السهل إبطاء الناس عندما يكونون في خضم هذا النوع من التجارب دون تركهم يشعرون بالأذى والرفض.
فيما يلي بعض أساليب "الهبوط الناعم" التي يمكنك تجربتها:

.1انتبه. عندما يبدؤون بالمشاركة ، اسأل نفسك: هل سيندمون بعد أن قال هذا غدا؟
.2بمجرد أن تسمعهم يبدأون في قول شيء تعتقد أنهم قد يندمون عليه ، اقحم قصة "أنا أيضًا". هذه هي الحالة الوحيدة التي يبرر فيها الانقطاع. من الناحية المثالية ، سيكون هذا شيئًا قد جربته شخصيًا ، وثاني أفضل شيء قد اختبره شخص قريب منك ، وثالث أفضل شيء قد سمعت عنه. المداخلة "أنا أيضًا" تحقق ثلاثة أشياء:

أولاً ، هذا يجبرهم على التوقف ، ويقطع تدفقهم ، ويمنحهم فرصة لإبطاء تدفق الوحي الشخصي.

ثانيًا ، يسمعون شيئًا مشابهًا لما أخبروه للتو من قبل شخص آخر ، ومع تبديل الأدوار هذا ، فرصة لسماع كيف كانت مشاركتهم واضحة. يمكنهم بعد ذلك أن يقرروا ما إذا كانوا يشعرون بالراحة للاستمرار في هذا الطريق.

أخيرًا ، سيساعدهم هذا عندما يصلون إلى القمة. إذا تراجعت الأنا الخاصة بهم في خجل من مشاركتهم الكثير ، فيمكنهم التمسك بـ

حقيقة أن الشخص الذي شاركوه كثيرًا كشف شيئًا مشابهًا.

.3إذا فات الأوان وكانوا قد ذهبوا بعيدًا بالفعل ، أظهر لهم أنك تضع اكتشافاتهم في السياق الشامل لكل ما تعرفه عنهم -وأن كل ما يكشفونه هو مجرد جزء واحد من صورة أكبر بكثير يحتوي على العديد من العناصر التي يمكن أن يفخروا بها.

قل شيئًا مثل ، "رائع ، لم أكن لأخمن أبدًا أنك تعاني من متلازمة المحتال القوية هذه أيضًا ، مع الأخذ في الاعتبار كل إنجازاتك."

.4يمكنك أيضًا جعلهم يشعرون بالإعجاب لمشاركتهم الكثير والكشف عنه. تذكر أن ما تحاول مواجهته هو الخجل ، وهناك القليل من الأشياء التي تعمل بشكل أفضل من الإعجاب. على سبيل المثال: "إنك تُظهر بعض الشجاعة الجادة في الخوض بعمق. هذا مثير للإعجاب ."

لنفترض أنك تقابل عميلاً للمرة الأولى. يبدأ الاجتماع بشكل رائع -من الواضح أن العميل يحبك ، وتقوم بتشغيل تركيزك أو الكاريزما اللطيفة. يمكنك أن تشعر بالراحة تزداد ، ويكشف العميل بشكل متزايد عن خططه للشركة ويشرح أكثر الأماكن التي يرغب في مساعدتك فيها. حتى الآن ، جيد جدًا -جيد جدًا.

ولكن مع تقدم الاجتماع واستمرار زيادة مستوى الراحة ، يخبرك العميل كم هو مدهش أنه يشعر بالراحة معك. يبدأ في الكشف عن المزيد حول أفكاره الشخصية ووجهات نظره حول كيفية أداء شركته ، وكيف يفعل ، وما هي آماله وأحلامه ومخاوفه -حتى مخاوفه.

مهمتك هي الاستماع بانتباه إلى كل جملة ، وباستخدام إحدى التقنيات المذكورة أعلاه ، تهدف إلى كسر التدفق عندما تعتقد أن رد الفعل العكسي المحتمل لهذه الاكتشافات سيكون ضارًا للغاية.

عندما تقوم بتشغيل انفجار الكاريزما الخاص بك بالكامل ، فإنك تخلق نوعًا من مجال تشويه الواقع من حولك. إنه يشبه إلى حد ما التنويم المغناطيسي. يمكن للأشخاص الدخول في حالة متغيرة في وجودك. ومثلما يجب على المنوم المغناطيسي أن يتوخى الحذر عند إخراج الناس من النشوة ، كذلك يجب عليك أنت. أنت تضعهم تحت تأثير تعويذة وجودك ، لذا ساعدهم على الخروج من الحالة المتغيرة أيضًا.

أنت في دائرة الضوء و
ملتزم بمعايير أعلى

يشترك المشاهير والرؤساء التنفيذيون في شيء واحد على الأقل: إنهم معروضون دائمًا. سواء كانوا يعرفون ذلك أم لا ، سواء أحبوا ذلك أم لا ، فهم دائمًا تحت المراقبة. هذا هو أحد الآثار الجانبية المحتملة الأخرى لأنماط الكاريزما عالية القوة مثل السلطة والرؤية.

أخبرني مؤلف كتاب الأعمال مارشال جولدسميث أن العديد من الرؤساء التنفيذيين قلقون بشأن الضغط عليهم ليكونوا دائمًا على أفضل سلوك. "بالنسبة لهم ، إنه دائمًا" وقت العرض ."يجب عليهم إظهار الكاريزما حتى عند الاستماع إلى أكثر العروض التقديمية مملة ، لأن كل شخص في الغرفة ينظر إليهم ، وكذلك (أو حتى أكثر من) مقدم العرض ."

نظرًا لأن الأشخاص الكاريزماتيين يتمتعون بقوى إضافية ، فإننا نتوقع منهم أكثر مما نتوقعه من الآخرين. نتوقع نتائج أكبر ولن نكون راضين ، ناهيك عن إعجابنا ، بأداء جيد ولكن ليس استثنائيًا.

إذا كان أداؤهم ضعيفًا ، فقد يكون النقد أكثر حدة مما سيكون عليه "الشخص العادي". عندما سُئل عن مصير أصحاب الكاريزما الفاشلين في عالم الأعمال ، قال الأستاذ بجامعة هارفارد راكيش كورانا: "نحن نفعل ما فعلناه دائمًا لمسيحنا الفاشلين: نصلبهم".

يعطي ، JR Wursterالرئيس التنفيذي لشركة أفلام صغيرة مقرها لوس أنجلوس ، مثل هذه الأجواء المريحة لدرجة أنه آخر شخص كنت أتوقع أن أشعر بالضغط من دائرة الضوء. ومع ذلك ، عندما ذكرت هذه المسألة ، كان يعرف بالضبط ما قصدته: "هذا الضغط من أجل الأداء المفرط دائمًا يمكن أن يحرق الأشخاص أصحاب الكاريزما. لم نعد نسمح لأنفسنا بأن نكون بشرًا ، ولا يمكن لأحد أن يعيش هكذا ."

الاجابة؟ اسمح لنفسك أن تكون إنسانًا. هذا يعني قبول الإنسانية وإظهار إنسانيتك. مما يعني قبول الضعف و (اللحظات!) إظهار الضعف. أعلم ، أعلم ، حتى مجرد التفكير في هذا قد يكون غير مريح للغاية. ومع ذلك أعدك أن الأمر يستحق ذلك. أخبرني Hayes Barnard(الرئيس التنفيذي لشركة Paramount Equity)أن "المديرين التنفيذيين الذين يتسمون بالشفافية والضعف يتمتعون بشخصية جذابة للغاية". تذكر أن فرانك سيناترا وسام والتون يتلاعبان بعيوبهما قبل مواجهة الجمهور.

قد تبدو فكرة أن لفت الانتباه إلى نقاط ضعفك ستعزز قوتك في النهاية غير منطقية. لكن إظهار الضعف والإنسانية يجعلك أكثر ارتباطًا ويساعد على تجنب الشعور بالاغتراب ، وهو خطر حقيقي عندما تمنحك الكاريزما الخاصة بك لمسة من

فوق طاقة البشر. إذا لم يكن لدى سوبرمان نقاط ضعف كلارك كينت لإضفاء الطابع الإنساني عليه ، فسيكون أقل حبًا. سيكون من المستحيل أن تتصل به.
عندما انتقل مايكل جوردان من كرة السلة إلى لعبة البيسبول ، ظلت شعبيته عالية للغاية على الرغم من أدائه المثير للشفقة. لاحظ المراسلون أن معظم الناس ، في الواقع ، يرتبطون بشكل شخصي أكثر بجوردان لاعب البيسبول ، ويرجع ذلك جزئيًا إلى أنه بدا أقل بشراً وأكثر شبهاً بواحد منهم. جوردان نفسه قال إن لعبة البيسبول أعطته جانبًا أكثر إنسانية.

هذا صحيح بنفس القدر في الأعمال التجارية. نحن بحاجة إلى أن نكون قادرين على التواصل مع قادة أعمالنا الكاريزماتيين. أظهرت الدراسات أن التشابه الملحوظ بين التابع والقائد هو عنصر أساسي في القيادة الكاريزمية ، وأن إظهار نقاط ضعفك يمكن أن يمنح الآخرين شيئًا ليرتبطوا به ، وهو شيء يشعرون أنك تشترك فيه . الجانب الإنساني الخاص بك ، سوف تشعر بالارتياح من بعض التوقعات بأن تكون دائمًا "في وضع التشغيل".

–

كان القرار الواعي بإظهار الضعف نقطة تحول حاسمة في مسيرة بيل كلينتون المهنية. قبل خمسة أشهر فقط من الانتخابات الرئاسية لعام ، 1992كانت تقديرات استطلاعات الرأي لكلينتون متدنية ، متأخرة كثيرًا عن كل من جورج إتش دبليو بوش وروس بيروت. كان المعلقون السياسيون مقتنعين جدًا بإذلاله المرتقب في الانتخابات لدرجة أنهم أعلنوا أنه "غير ذي صلة". أدرك مستشاري كلينتون أن الناخبين لم يشعروا بالارتباط به ، واقترحوا خطوة مفاجئة: بدلاً من محاولة التأثير بقوته ، يجب أن يحاول بناء علاقة مع نقاط ضعفه.

أطلق فريق كلينتون حملة شاملة حول نقاط الضعف أطلقوا عليها اسم "مشروع مانهاتن" ، وحجزوه في برامج حوارية للكشف عن طفولته المضطربة والمواقف العائلية الصعبة. على الرغم من أن فريق بوش وصف هذه الخطوة بأنها "غريبة" وحتى صريحة "سخيفة" ، فقد ثابر فريق كلينتون ، وفي غضون شهر واحد فقط ارتفعت معدلات موافقته من 33إلى 77في المائة. الباقي بالطبع هو التاريخ.

سترغب في أن تكون انتقائيًا في اختيار مع من وكيف وفي أي سياق تظهر إنسانيتك. اختر إعدادك جيدًا ، ولا تحاول الثغرة الأمنية لأول مرة في لحظة عالية المخاطر. بدلًا من ذلك ، تدرب عندما تكون المخاطر منخفضة.

وضعها موضع التنفيذ:
إظهار الضعف

فكر في المحادثات الثلاث أو الأربع التالية التي ستجريها.
اختر واحدًا أو اثنين من الرهانات المنخفضة. الآن اعثر على ثغرة صغيرة يمكنك مشاركتها. هذا لا ينبغي أن يكون شيئا كبيرا. أي خوف أو تردد أو قلق أو ندم طفيف سيفي بالغرض. قد تشارك شيئًا تقلقك بشأنه ، أو شيئًا تعتقد أنك ارتكبه خطأ ، أو شيئًا تتمنى لو كنت ستفعله بشكل أفضل.

قبل المحادثة ، قم بتصور التعاطف ونقل المسؤولية عن نتيجة هذا التمرين. هذا يجعل لغة جسدك صحيحة ويمنع القلق من إرباكك ، على الرغم من أنه يجب أن تتوقع عدم الراحة -هذا هو كل ما يتعلق بالضعف.

أثناء المحادثة ، إليك بعض الطرق الجيدة لتسهيل المشاركة:

- "كما تعلم ، يجب أن أخبرك ..." أو "يجب أن أعترف ..." هي تمهيد جيد.

- جهز التضاريس بقول "أشعر ببعض التوتر حيال قول هذا ، لكن ..."

- يمكنك أيضًا أن تطلب منهم الحفاظ على سرية هذه المحادثة. لن يجعلك هذا تشعر بالأمان فحسب ، بل سيجعل الناس يقدرون اللحظة أكثر. يحب الناس الأسرار.

قم بتحويل سريع آخر للمسؤولية فور الكشف عن الثغرة الأمنية. يساعد هذا عقلك على الشعور بالراحة في التعبير عن نقاط الضعف من خلال ربط العملية بالمشاعر الجيدة التي يجلبها نقل المسؤولية غالبًا.

كما هو الحال مع الخوض المتقدم في تمرين الانزعاج ، يمكن أن يكون الضعف غير مريح للغاية. لكن لديك الآن كل الأدوات التي تحتاجها للتعامل مع هذا الانزعاج ، وهو أمر يستحق القيام به ، لأنك ستكتسب مهارة رائعة.

قد تلاحظ بالفعل كيف أن الضعف "على قيد الحياة" يمكن أن يجعلك تشعر.
يمكن أن يجعلك أيضًا تشعر بالارتباط الشديد بالآخرين.
إذا كنت ترغب في تحسين ممارستك للضعف ، فاحرص على ما يلي: لا يقتصر الأمر على ما تقوله وما تشاركه فحسب ، بل أيضًا ما تشعر به أثناء المشاركة. يتمكن بعض الأشخاص من الكشف عن معلومات شخصية للغاية ،

معلومات حميمة وهشة ولكن لا تشعر بأي شيء أثناء القيام بذلك. يبدو الأمر كما لو أنهم يبقون أنفسهم على مسافة من الضعف. لقد وضعوا الحقائق كما لو كانوا مسألة حسابية وأبقوا قلوبهم محصنة بشكل جيد خلف الحائط.

مع زيادة مهاراتك ، حاول الشعور بقليل من الضعف عند مشاركة إفصاح صغير. إذا تمكنت من إدارة ذلك ، فستكون لغة جسدك أكثر فاعلية. كل ما تحتاجه هو جرعة صغيرة من الضعف لإبرازها بنجاح ، وأدوات التعاطف مع الذات من الفصل الخامس ستجعل التجربة الكلية أسهل بكثير.

إنه وحيد في القمة

نظرًا لأنه يُنظر إليك بشكل متزايد على أنك "نجم" ، حتى أولئك الذين يرغبون في الإعجاب بك قد يجدون صعوبة في التواصل معك. بالإضافة إلى ذلك ، قد تشعر بشكل متزايد بالانفصال عنهم. عندما يبدأ الناس في وضعك على قاعدة التمثال ورؤيتك كشخص مميز أو مختلف أو خارق ، فقد ينتهي بك الأمر بالشعور بالعزلة.

هذا ، في الواقع ، هو أحد الأسباب التي تجعل الرؤساء التنفيذيين وكبار المديرين التنفيذيين يتواصلون معي كثيرًا. لديهم كاريزما بالفعل ، لكنهم بحاجة إلى الضوابط والتوازنات ، والمشورة الموثوقة والتعليقات الصادقة التي لم يعودوا يحصلون عليها من الآخرين ، أو على الأقل ليس بالقدر الذي يرغبون فيه. لقد سمعت هذا في أغلب الأحيان من أولئك الذين أسلوبهم الأساسي في الكاريزما هو السلطة ، وبدرجة أقل من أصحاب الكاريزما البصيرة والتركيز.

عندما تتمتع بشخصية كاريزمية ، تشعر أن لديك قوة وتأثيرًا عظيمين على الناس. من الصعب رؤيتهم كأقران ، وقد يكون من الوحدة الشعور بأنه ليس لديك أقران.

في بعض الأحيان يعمل عندما لا ينبغي

آرثر صديق جيد ورجل ألفا حقيقي يبث كاريزما السلطة في كل مكان يذهب إليه. في الواقع ، تم تقديمنا في الأصل من قبل صديق مشترك عرف أنني كنت أبحث عن الكاريزما وأخبرني ، "عليك أن تقابل هذا الرجل." لقد كان محقا.

على مدار عدة أسابيع ، كان آرثر لطيفًا بما يكفي للسماح لي بمراقبة جاذبيته الذكورية في العمل. كنا نجلس على شرفة أحد المطاعم ذات يوم نتناول وجبة فطور وغداء -بيض بنديكت له مسلوق

سمك السلمون بالنسبة لي. فجأة انحنى وقال لي: "أتعلم ، الكاريزما يمكن أن يكون لها آثار جانبية."

بالنسبة إلى آرثر ، يتمثل الخطر الأكبر للكاريزما في أنها تمنحك القوة لإقناع الناس حتى عندما تكون مخطئًا تمامًا. "لقد أدركت أنه طالما أنني مقتنع بأنني على صواب ، وأهتم به بشدة ، يمكنني إقناع الناس بأي شيء. ولست على الأرجح على حق أكثر مما هم عليه ، بصراحة. إنه فقط عندما أجمع بين الحجج المنطقية والعاطفة والعاطفة والكاريزما ، أشعر فجأة أنه من المناسب للجميع أن يفعلوا ما أقوله ."

أخبرني آرثر أنه تعلم عن وعي كبح جماح جاذبيته عندما يكون مع فريقه. يحاول إقامة حواجز حماية لمنعه من التغلب على الحجج الجديرة بالاهتمام. كما قال لي ، "لقد لاحظت مدى إقناعي ، وكم أبدو موضوعيًا وعادلاً ، بينما في الواقع ، كما أدرك لاحقًا ، لم أكن كذلك. مع القوة العظيمة تأتي المسؤولية العظيمة. أعتقد أن قراراتي الآن أكثر بكثير مما اعتدت عليه ."

عندما تصبح جذابًا بشكل متزايد وتبدأ الأشياء في الحدوث بسهولة بالنسبة لك ، هناك أيضًا خطر افتراض أن الأشياء تحدث بنفس السهولة والسلاسة للآخرين. حاول أن تتذكر أن هذا ليس هو الحال ؛ لا يمتلك الآخرون جميعًا قوتك الكاريزمية الجديدة.

يمكن أن يُنظر إليك على أنك إنسان خارق يؤثر أيضًا على مؤسستك بأكملها حيث يبدأ الناس في الاعتماد على صفاتك الخاصة ويبدأون في افتراض أن الأمور ستسير دائمًا على ما يرام. فمن ناحية ، قد يشعرون أنهم لم يعودوا بحاجة إلى العمل الجاد ؛ قد يشعرون بالابتعاد عن المسؤولية ويصبحون راضين. من ناحية أخرى ، يمكنهم أيضًا أن يصبحوا واثقين من أنفسهم بشكل مفرط ، ويتحملون المخاطر التي لن يتحملوها بأي طريقة أخرى ، ويشعرون أنه إذا حدث خطأ ما ، فسوف تقوم بإصلاحه بطريقة سحرية.

تحذير: الكاريزما هي أداة قوية. استخدمه بمسؤولية

يسألني الناس غالبًا ما إذا كانت الأساليب التي يتعلمونها يمكن أن يكون لها عواقب وخيمة. وبالطبع يمكنهم -هذه الأشياء قوية.
هناك بالفعل جانب مظلم. لقد حان الكثير ممن درسوا الكاريزما عن كثب للتحذير منها.

حتى الثمانينيات من القرن الماضي ، في الواقع ، عارض العديد من مفكري القيادة المؤثرين بشدة ، مثل بيتر دراكر ، بشدة دراسة وتعليم

جاذبية. أشار دراكر مرارًا إلى أن القادة الأكثر جاذبية في القرن الماضي هم هتلر وستالين وماو وموسوليني.

الكاريزما قوية لأنها تزيد من قدرة المرء على التأثير في الآخرين. أي تدريب يزيد من هذه القدرة لديه القدرة على استخدامه بطرق مفيدة وضارة. في هدفه ، لا يختلف تدريب الكاريزما عن أي تدريب آخر على مهارات القيادة. هل ينبغي لنا إذن أن نثني عن كل تدريب على فعالية القيادة؟

أخبرني مارشال جولدسميث أنه يرى الكاريزما كأحد الأصول مثل أي شيء آخر ، تمامًا مثل الذكاء: "إذا كنت تسير في الاتجاه الصحيح ، فستصل إلى هناك بشكل أسرع. في الاتجاه الخاطئ ، ستساعدك الكاريزما أيضًا على الوصول إلى هناك بشكل أسرع. إنها أصول وليست بوليصة تأمين. هل يفشل العديد من القادة الكاريزماتيين؟ بالطبع يفعلون. تمامًا مثل العديد من القادة الأذكياء جدًا. هذا لا يعني أن الكاريزما أو الذكاء خطأ ."

يمكن استخدام السكين للشفاء وللجرح. سواء كانت في يد الجراح أو في يد مجرم ، فهي نفس الأداة. نادرا ما تكون الأدوات جيدة أو سيئة في حد ذاتها. ما اكتسبته خلال هذا الكتاب هو مجموعة من الأدوات -عليك أن تقرر كيفية استخدامها. ما تفعله بجاذبيتك هو ما يهم.

الماخذ الرئيسية

- الكاريزما لها بعض الجوانب السلبية المحتملة: يمكنك أن تصبح هدفًا للحسد والاستياء ، ويمكن للآخرين أن يكشفوا الكثير أثناء تفاعلاتك ، وأنت مقيد بمعايير أعلى ، ويمكن أن تكون وحيدًا في القمة ، وقد تنجح الكاريزما حتى عندما لا ينبغي ذلك. ر.

- للتخفيف من الحسد والاستياء ، فكر في المديح والمجد أو نقلهما.
سلط الضوء على الآخرين الذين يستحقون الثناء وامنح الناس ملكية نجاحك.

- لمنع الناس من المبالغة في المشاركة ، اقحم قصة "أنا أيضًا" ، أو ساعدهم في إزالة الوصمة إذا فات الأوان للقيام بذلك.
- إن إظهار الضعف سيجعلك محبوبًا أكثر وأكثر ارتباطًا به ، وسيمنع الناس من توقع أن تكون خارقًا ، وقويًا ، وعارفًا ، وصحيحًا دائمًا. الكاريزما أداة قوية -استخدمها بمسؤولية.

خاتمة

إذا قابلت جيمس في كانون الثاني (يناير) ، 2005كنت سترى شابًا متوسط الطول وبنيًا خفيفًا وعيناه بنيتان تطفوان في بدلته الفضفاضة وقميصه الأبيض الفاتح وحذائه البني. ربما يكون قد سار نحوك بتردد قليلًا وصافحك. طوال المحادثة ، كان جيمس سيتحدث بصوت هادئ وخفيف ونادرًا ما يحافظ على التواصل البصري لأكثر من ثانية أو ثانيتين. بسبب عدم ارتياحه لوجوده ، كان سيبدو محجوزًا وبعيدًا ، حتى عندما كان مهتمًا حقًا.

كان لدى جيمس كل شيء يسير من أجله: كان لديه عقل حاد ، ورؤى عميقة ، والكثير من المواهب ، وعمل بجد. مع الكاريزما الكاملة ، كان يمكن أن يكون قوة كبيرة داخل شركته. كما كان الأمر ، فإن مهارات جيمس وتفانيه وإنجازاته مرت دون أن يلاحظها أحد. ربما كان يوصف بأنه "لطيف" ، لكنه كان من الممكن نسيانه تمامًا.

عندما التقيت جيمس لأول مرة ، لم يكن لديه انطباع أول جيد. على الرغم من ذكائه الشديد ، لم يكن لديه أي فكرة عن كيفية امتلاك المساحة من حوله. لم تساعده مهاراته الفنية العظيمة في جعل حضوره محسوسًا. كما أنه لم يفهم الفكرة القائلة بأن نبرة استجوابه وإيماءاته العصبية تنبعث منها. لقد ظهر على أنه خجول ومربك ومتردد - على عكس القائد الواثق والكاريزمي تمامًا.

أولئك الذين عملوا معه يعرفون أن هذا لم يكن انعكاسًا دقيقًا لقيمة جيمس. قال لي رئيسه : "اسمع ، نحن نعلم أنه يتمتع بإمكانيات كبيرة ، وعقل لامع ، وقليلًا من الخبرة". "لكن بطريقة ما ، تم تجاهله باستمرار في الاجتماعات ، وتم تجاوزه للترقيات ، وتم تجاهله تمامًا." كان جيمس يقوم بعمل رائع ، لكنه لم يحصل على التقدير الكامل الذي يستحقه. لماذا؟ كانت الانطباعات غير الكاريزمية التي تركها دائمًا تلاحق كعبيه.

كان جيمس متشككًا في مدى الاختلاف الذي يمكن أن يحدثه تدريب الكاريزما في حياته المهنية. ومع ذلك ، كان على استعداد للقيام بمحاولة واحدة مخلصة. في جلستنا الأولى ، حددنا أنماط الكاريزما التي تناسبه بشكل أفضل. تعلم جيمس عدة قوى و

التصورات المعززة للدفء والتي يمكنه البدء في استخدامها على الفور. لقد تعلم كيفية تغيير وضعه لبدء دورة تعزيز الثقة.
لقد تعلم كيفية "الوصول إلى أصابع قدميه". بعد جلسة واحدة فقط ، كان الفارق مذهلاً. لقد كان بالفعل يسير بشكل مختلف ، ويمسك نفسه بشكل مختلف ، ويظهر ثقة أكبر بكثير. كان هذا لا يزال يعقوب ، لكنه كان يحمل قوة جديدة.

في الأسابيع التي تلت ذلك ، عملنا على إطلاق المزيد من إمكاناته الكاريزمية حيث اكتسب أدوات لفظية وغير لفظية لزيادة حضوره وقوته ودفئه. واصل جيمس تعديل وتحسين مهاراته في الموقف والصوت والمحادثة والعرض التقديمي. يمكنه الآن أن يشغل مساحة بلغة جسده ، وفي النهاية يشعر بالراحة لكونه الغوريلا الكبيرة.

يمكنه أن يغير صوته بالدفء والقوة ويتحدث بنبرة أكثر ثراءً ورنانًا.

في غضون أسابيع قليلة من عملنا معًا ، حقق جيمس تحولًا مذهلاً. راقب أقرانه في رهبة ورؤسائه بذهول ارتفاع تصنيف أداء زميلهم. كما أخبرني أحدهم لاحقًا ، كان "تحولًا كاملاً".

بعد ثلاثة أشهر من بدء تدريبنا ، فكر جيمس في مدى عمق هذا التغيير: "نجم الأعمال الذي تراه اليوم لم يكن موجودًا قبل تسعين يومًا." في الوقت الحاضر ، عندما يدخل جيمس إلى غرفة ، يلاحظ الناس ذلك. عندما يتحدث في الاجتماعات ، يستمع الناس. وقد كتب لي مؤخرًا: "أصبحت هذه الممارسات الآن طبيعة ثانية."

ومع ذلك ، من الواضح لي أن الوجود الجذاب الذي يتمتع به الآن كان دائمًا هناك ، مدفونًا بعمق. لقد تطلب الأمر ببساطة الأفكار الصحيحة والمهارات المناسبة للوصول به إلى ما هو عليه الآن ، وبسهولة غرس معاملاته التجارية بمزيد من الجاذبية الشخصية. تمامًا مثل الماس الخام الذي يحتاج إلى تلميع لإظهار تألقه ، فقد تطلب الأمر القليل من المهارة والممارسة لإحضار نجم جيمس الداخلي إلى السطح.

الآن أنت تعرف ما هي الكاريزما: السلوكيات التي تظهر الوجود والقوة والدفء. أنت تعلم أنه يمكن تعلم هذه السلوكيات ، وقد تم إعطاؤك مجموعة أدوات كاملة للقيام بذلك. لقد كنت تستوعب مجموعة من الممارسات الجديدة والتحولات الذهنية وطرق الوجود. من الآن فصاعدًا ، سيكون توازنًا دقيقًا بين الالتزام بطبيعتك والامتداد خارج مناطق الراحة التقليدية الخاصة بك. أثناء ممارستك لها ، ستصبح هذه التقنيات تدريجيًا جزءًا مما أنت عليه بدلاً من مجموعة من المهارات التي تتعلمها. تذكر ، إنها حقًا مسألة الوصول إلى الاختلاف

أجزاء منك ، تتعلم التعبير بشكل كامل عن الصفات التي لديك بالفعل.
لدينا جميعًا القدرة على الحضور والقوة والدفء.
قم بتوسيع حدود منطقة الراحة الخاصة بك في المواقف منخفضة المخاطر. من ناحية أخرى ، عندما تكون في مواقف شديدة الخطورة ، لا تخاطر بأن تبدو غير مريح أو غير حقيقي. أثناء التعلم ، في المواقف الصعبة أو المهمة ، التزم بالسلوكيات والأساليب الكاريزمية الأسهل بالنسبة لك.

أنت تشرع في رحلة استكشافية. توقع الصعود والهبوط والتحولات والعقبات على طول الطريق. لكن تفاعلاتك ستبدأ قريبًا في الشعور بإيجابية متزايدة ، وأحيانًا سحرية. تذكر أن تستمتع بهذا التقدم. استرخ واستمتع بتقدير مدى جودة التفاعل ، ومدى جودة أدائك. اشربه فيه.

حياتك على وشك التغير. استمتع بالرحلة.

الموارد الموصى بها

كتب

براش ، تارا. القبول الراديكالي: احتضان حياتك بقلب بوذا. نيويورك: بانتام ، .2004مصدر عظيم للتدريب العاطفي ؛ غالبًا ما أطلق على هذه "كلية الدراسات العليا للقلب".

سيالديني ، روبرت ب. التأثير: سيكولوجية الإقناع. القس إد. نيويورك: .2006 ، Harper Paperbacksيعتبر كتاب Cialdini"الكتاب المقدس" للتأثير ، مطلوبًا للقراءة في معظم برامج ماجستير إدارة الأعمال.

فرانكل ، فيكتور إي. بحث الرجل عن المعنى. القس إد. نيويورك: بوكيت بوكس ، .1997مساعدة كبيرة في اكتساب الاتزان ، وهي قراءة جديرة بالاهتمام لأي شخص يواجه أزمة. القليل من الكتب يمكن أن تمنحك منظورًا مثل هذا (وفي صفحات قليلة جدًا).

جيرمر ، كريستوفر ك.المسار اليقظ للتعاطف مع الذات. نيويورك: مطبعة جيلفورد ، .2009مصدر رائع إذا كنت ترغب في التركيز على التعاطف مع الذات.

هايدت ، جوناثان. فرضية السعادة. نيويورك: بيسك بوكس ، .2006
أفضل علم وجدته في الدراسة العلمية للسعادة. مبهر.
هايز ، ستيفن سي. اخرج من عقلك وادخل في حياتك. أوكلاند ، كاليفورنيا: منشورات نيو هاربينجر ، .2005أفضل كتاب وجدته حول كيفية التعامل مع عقلك.

كابات زين ، جون. أينما تذهب، ها أنت ذا. السنة العاشرة. إد. نيويورك: هايبريون ، .2005أفضل مقدمة لليقظة وجدتها على الإطلاق. كل ما تحتاجه هو المقدمة والفصلين الأولين فقط.

ستون ودوغلاس وبروس باتون وشيلا هين وروجر فيشر. المحادثات الصعبة: كيفية مناقشة الأمور الأكثر أهمية. نيويورك: .2000 ، Penguin Non-Classicsأفضل إطار عمل وجدته في المحادثات الصعبة.

ستون وهال وسدرة ستون. احتضان الناقد الداخلي الخاص بك. نيويورك: .1993 ، HarperOneبداية رائعة للتعرف على الناقد الداخلي ، وقراءة سهلة.

وليامز ، مارك ، جون تيسدال ، زيندل سيغال ، وجون كابات زين. الطريق اليقظ من خلال الاكتئاب. نيويورك: مطبعة جيلفورد ، .2007أفضل الأفضل في هذا الموضوع الصعب. يجب قراءتها لأي شخص عانى من الاكتئاب أو عانى أحباؤه منه. أود أيضًا أن أوصي به لأي شخص في منصب قيادي ؛ ستندهش من نسبة الأشخاص في الشركات الأمريكية الذين يعانون من الاكتئاب.

الموارد على الانترنت

قم بزيارة http://www.CharismaMyth.comللوصول إلى عشرات المقالات المجانية المليئة بالأدوات والنصائح العملية. ستجد الكثير من الموارد المجانية القابلة للتنزيل ، مثل كتاب عمل بتنسيق PDFوتسجيلات صوتية لجميع تمارين التصور والعديد من الموارد الأخرى لمساعدتك في تحقيق أقصى استفادة من هذا الكتاب.

محاضرات

أوليفيا هي متحدثة رئيسية مطلوبة بشكل متكرر ، وقائدة ندوة ، وميسرة لخلوات القيادة التنفيذية. لحجز أوليفيا للمشاركة في التحدث ، يمكنك عرض أبرز خطاباتها الرئيسية الحية والعثور على مزيد من المعلومات حول موضوعات خبرتها على .http://www.AskOlivia.com

يمكنك أيضًا الاتصال بها عبر البريد الإلكتروني على .Olivia@AskOlivia.com

التدريب والاستشارات

للحصول على تجربة أكثر كثافة أو عمقًا مصممة خصيصًا لك أو لاحتياجات مؤسستك المحددة ، قد ترغب أيضًا في استكشاف ممارسة أوليفيا للتدريب والاستشارات الشاملة ، والتي اجتذبت عملاء مثل Googleو Harvard و Northern Trust. يمكنك العثور على مزيد من المعلومات على .http://www.AskOlivia.com

ملخصات الفصول

.1إزالة الغموض عن الكاريزما

أن تصبح أكثر جاذبية يتضمن تعديلات بسيطة على سلوكك.
الكاريزما لا تتطلب منك أن تكون منفتحًا أو جذابًا ، أو أن تغير شخصيتك. إنها مهارة ، تخصص ، مثل العزف على رياضة أو آلة موسيقية. يتطلب العمل والممارسة ومجموعة الأدوات المناسبة. يمنحك هذا الكتاب الأدوات التي تحتاجها —والتي تأتي من العديد من التخصصات ، من علم الأعصاب إلى التكييف الرياضي. ولأنك تتفاعل مع أشخاص آخرين كل يوم ، فإنك تحصل على فرص لا حصر لها لممارسة هذه المهارات.

.2السلوكيات الكاريزمية: الحضور والقوة والدفء

تتضمن زيادة جاذبيتك السلوكيات التي تُظهر أكثر من ثلاث صفات كاريزمية أساسية: الوجود والقوة والدفء. يتم التواصل مع الثلاثة في الغالب من خلال لغة الجسد ، والتي لا تخضع لسيطرتك الواعية. بدلاً من ذلك ، تحدد حالتك الداخلية (العاطفية والعقلية) لغة جسدك. من خلال اختيار ما تتخيله ، ومن خلال تعلم كيفية ضبط حالتك العقلية ، يمكنك التأكد من أن لغة الجسد تقدم المزيد من الوجود والقوة والدفء ، وبالتالي الكاريزما. فيما يتعلق بتحقيق الكاريزما ، فإن حالتك الداخلية أمر بالغ الأهمية. احصل على الحالة الداخلية الصحيحة ، وسوف تتدفق السلوكيات الكاريزمية الصحيحة ولغة الجسد تلقائيًا. إن التواجد -الانتباه إلى ما يحدث بدلاً من الانشغال بأفكارك -يمكن أن يؤدي إلى مكافآت هائلة. عندما تُظهر حضوراً ، يشعر من حولك بالاستماع والاحترام والتقدير.

.3معوقات الوجود والقوة والدفء

يؤثر عدم الراحة على حالتك العقلية ويمنعك من إظهار الوجود والقوة والدفء. إنه يؤثر على شعورك ، وأداءك ، وكيف ينظر إليك الآخرون. ينطبق هذا على كل من الانزعاج الجسدي والانزعاج العقلي ، مثل القلق وعدم الرضا وانتقاد الذات والشك الذاتي. اهدف إلى منع الانزعاج من خلال التخطيط مسبقًا لضمان الراحة في الملابس والموقع والتوقيت. إذا ظهر عدم الراحة ، فيمكنك إما معالجته (على سبيل المثال ، باستخدام أسلوب عقلي مثل نقل المسؤولية) أو شرحه حتى لا يتم فهمه بشكل خاطئ. في جميع الحالات ، فإن إدراك عدم الراحة هو الخطوة الأولى في القدرة على معالجته.

.4التغلب على العقبات

هناك عملية بسيطة من ثلاث خطوات لمعالجة الانزعاج الداخلي حتى تتألق جاذبيتك الشخصية. أولاً ، قم بإزالة وصمة العار عن طريق إدراك أننا جميعًا نعاني نفس أنواع الانزعاج الداخلي ، وأنها طبيعية تمامًا ولا شيء نخجل منه. فكر في الآخرين الذين مروا بهذا من قبل -وخاصة الأشخاص الذين تحبهم -وانظر إلى نفسك كجزء من مجتمع من البشر يعانون من نفس الشعور في نفس اللحظة. ثانيًا ، تحييد السلبية المرتبطة بالتجربة بتذكير نفسك بأن الأفكار السلبية ليست دقيقة بالضرورة. ثالثًا ، أعد كتابة الواقع من خلال تصميم واعتماد تفسير للموقف يمنحك حالة أكثر جاذبية.

.5خلق دول عقلية كاريزمية

بمجرد أن تتعامل مع العقبات ، فإن الخطوة التالية هي أن تخلق بوعي حالات ذهنية تساعدك على إبراز الكاريزما. التصور ، الذي يستخدمه الرياضيون المحترفون بشكل شائع ، هو أداة قوية ومتعددة الاستخدامات للوصول إلى الحالة العقلية الصحيحة. ممارسة الامتنان وحسن النية والرحمة يضعك في حالة ذهنية تظهر الدفء. ومن المدهش أن التعاطف مع نفسك يساعدك على الوصول إلى جميع جوانب الكاريزما. يمكنك أيضًا استخدام عناصر لغة الجسد التي تتحكم فيها ، مثل الموقف وتعبيرات الوجه ، للتأثير على حالتك العقلية ، والتي تتغذى بعد ذلك على بقية لغة جسدك ، لتبدأ دورة إيجابية. تمامًا كما يفعل الرياضيون المحترفون وفناني الأداء ، خطط للإحماء التدريجي للوصول إلى ذروة أدائك الجذاب. قبل الأحداث الهامة ، تجنب

الخبرات التي من شأنها أن تضعف دفئك وتخطط لأنشطة تعزيز الثقة بدلاً من ذلك.

6.أنماط الكاريزما المختلفة

الأنماط المختلفة للكاريزما مناسبة لأشخاص مختلفين ومواقف مختلفة. نحن ننظر إلى أربعة تعتبر عملية ويمكن الوصول إليها.
تتحقق كاريزما التركيز في المقام الأول من خلال الحضور والاستماع الجيد ، وتجعل الناس يشعرون بأنهم مسموعون ومفهومون ومحترمون. تتطلب الكاريزما ذات الرؤية رؤية جريئة يتم تسليمها بقناعة تامة ؛ إنها تلهم الناس للإيمان بهذه الرؤية ويريدون أن يكونوا جزءًا منها. الكاريزما اللطيفة تتضمن في المقام الأول الدفء والقبول ، وتخلق اتصالًا عاطفيًا. تتحقق كاريزما السلطة في المقام الأول من خلال إبراز القوة والمكانة ، وتقود الناس إلى الاستماع أو الانصياع. يمكنك التبديل بين أنماط الكاريزما المختلفة أو حتى مزجها معًا. لتحديد أسلوب الكاريزما الذي يجب استخدامه ، ضع في اعتبارك شخصيتك وأهدافك والموقف المحدد في متناول اليد.

7.الانطباعات الأولى الجذابة

الانطباعات الأولى مهمة. في غضون دقائق أو حتى ثوانٍ ، يشكل الناس انطباعًا عن حالتك وشخصيتك وأشياء أخرى كثيرة عنك ، وهذا التقييم يصفي تصوراتهم المستقبلية عنك. يبدأ الانطباع الأول الذي تتركه بمظهرك ، ويستمر عادةً بمصافحة يديك وبدء محادثتك. يشعر الناس براحة أكبر مع أولئك الذين يشبهونهم بطريقة ما ، بما في ذلك المظهر والسلوك. يمكن أن تؤثر الانطباعات الأولى الجيدة بشكل كبير في صالحك ، تمامًا كما يمكن أن تتطلب الانطباعات السيئة جهدًا كبيرًا للتراجع عنها. يسلط المتحدثون الرائعون الأضواء على الشخص الآخر ويجعلهم يشعرون بالرضا عن أنفسهم ، لأن الناس سيربطونك بأي مشاعر تنتجها فيهم.

8.التحدث -والاستماع -مع الكاريزما

هناك تقنيات لفظية وصوتية محددة لإبراز كل عنصر من العناصر الثلاثة للكاريزما. يتم التعبير عن الحضور من خلال الاستماع الجيد ، وليس المقاطعة ، والتوقف قبل أن تتحدث. يتم التعبير عن الدفء من خلال إنشاء روابط إيجابية ، وتجنب الارتباطات السلبية ، وجعل الآخرين يشعرون بالتقدير والأهمية. تظهر القوة عندما تتحدث بإيجاز ، باستخدام الاستعارات وتقديم قيمة عالية. لا تقل درجة ونبرة وإيقاع خطابك أهمية ما تقوله في تحديد ما تقدمه.

9.لغة الجسد الكاريزمية

اتصالك اللفظي -ما تقوله -يصل في المقام الأول إلى الجانب المنطقي للناس. اتصالك غير اللفظي -كيف تقول ذلك -يصل في المقام الأول إلى الجانب العاطفي للناس. يخلق التواصل غير اللفظي ردود فعل أقوى ويدفع الناس إلى العمل. من خلال العدوى العاطفية ، يمكن أن تنتشر عواطفك إلى أشخاص آخرين. يمكن توقع الدفء غير اللفظي من خلال إدارة المساحة المادية والشخصية لجعل الشخص الآخر يشعر بالراحة ، وعكس لغة جسده ، وإجراء النوع الصحيح من الاتصال البصري. يمكن إظهار القوة غير اللفظية باستخدام لغة الجسد "الغوريلا الكبيرة" وتجنب الحركات غير الضرورية.

10.المواقف الصعبة

قد تتحدى المواقف الصعبة مهاراتك في الكاريزما ، لكنها تقدم أيضًا فرصًا. التعامل مع موقف صعب بطريقة كاريزمية يمكن أن يحدث فرقًا بين تكوين عدو وتكوين صديق.

يعد التحضير والنهج أمرًا مهمًا: اختر التوقيت والموقع لتحقيق أقصى قدر من الراحة وجاذبية شخصيتك ، وكن مستعدًا بطرق تجعلك ممتنًا ومتعاطفًا. عندما تحتاج إلى كسب شخص ما ، فإن سؤاله عن آرائه والتعبير عن امتنانه للأشياء التي فعلها من أجلك في الماضي هي طرق لتشجيعه على التبرير لصالحك. عند تقديم معلومات إيجابية ، اجعلها محددة وشخصية ؛ عند تقديم معلومات سلبية ، اجعلها محددة ولكن اجعلها غير شخصية.

جميع أدوات الكاريزما التي تعلمتها مفيدة هنا ، لا سيما تلك الخاصة بإدارة حالتك الداخلية.

11.التقديم مع الكاريزما

يمكن أن يكون للخطابة العامة تأثير كبير على الطريقة التي يُنظر بها إليك. قم بصياغة رسالتك بوضوح وبساطة ، واستخدم القصص الحية والاستعارات والتشبيهات ، وركز على الأشياء التي يمكن للجمهور الارتباط بها. اجعل عرضك قصيرًا وممتعًا. راقب قيمة كل جملة.

اختر ملابسك لتكوين صورة وشعور معينين ، ولكن أيضًا لتكون مرتاحًا. تدرب على نطاق واسع (بما في ذلك أمام جمهور حقيقي) ، وتخلص من الأصوات والحركات غير الضرورية. أثناء الخطاب نفسه ، ضع تركيزك على جمهورك بدلاً من نفسك ، ولا تنس أن تتوقف وتتنفس. استخدم لغة الجسد والنغمة للتعبير عن أنواع القوة والدفء التي تريد إظهارها. قلل من الإيماءات الزائدة التي تشتت انتباه الجمهور. توقف بشكل متكرر ومتعمد لإظهار الثقة وإضافة الدراما وكذلك لإعطاء نفسك فرصة للتنفس.

12.الكاريزما في أزمة

في أوقات الأزمات ، تكون القيادة الكاريزمية مهمة بشكل خاص. غالبًا ما يكون الآخرون أكثر انفتاحًا على القيادة الكاريزمية ، لكنهم أيضًا أكثر حساسية لمزاج القائد ومشاعره. حافظ على رباطة جأشك ، وتحقق بانتظام من وظائف الأعضاء ، واستخدم الأدوات لإدارة حالتك العقلية. عبر عن توقعات عالية وصياغة رؤية تعالج الأزمة وتتجاوزها. عبّر عن رؤية جريئة ، وأظهر ثقتك في قدرتك على تحقيق تلك الرؤية ، وتصرف بشكل حاسم لتحقيقها.

13.الحياة الكاريزمية: الارتقاء إلى مستوى التحدي

تغير الكاريزما الطريقة التي يتعامل بها الناس معك ، وتأتي التحديات جنبًا إلى جنب مع الفوائد. تصبح أكثر جذبًا للثناء ، ولكن أيضًا للحسد ، وقد تخضع لمعايير أعلى من الآخرين. وعلى أعلى المستويات ، قد يميزك كونك شخصية جذابة بما يكفي لتكون تجربة وحيدة. يمكن أن تساعد مشاركة الائتمان والتعبير عن الثناء للآخرين وإظهار الضعف في التخفيف من هذه الآثار الجانبية المحتملة. قد يشعر الناس أيضًا بمزيد من الراحة معك في الوقت الحالي ، وينفتحون بطرق يندمون عليها أو يشعرون بالخجل منها لاحقًا.

يمكن للكاريزما أيضًا أن تكون قوية بطرق خاطئة. قد يرغب الناس في متابعتك حتى عندما تكون مخطئًا ، أو يعتمدون عليك كثيرًا ، أو يخاطرون غير مبرر بسبب إيمانهم بقدرتك على إصلاح أي شيء.

الكاريزما هي أداة قوية تحتاج إلى استخدامها بمسؤولية.

تمارين الكاريزما

تجمع الملخصات السريعة التالية التدريبات الرئيسية المفصلة في هذا الكتاب معًا.

الحضور (الصفحة 15)

اضبط عداد الوقت لمدة دقيقة واحدة. أغمض عينيك وحاول التركيز على أحد الأشياء الثلاثة:

1. الأصوات: افحص بيئتك بحثًا عن الصوت. تخيل أن أذنيك عبارة عن أطباق أقمار صناعية ، تسجل الأصوات بشكل سلبي.
2. أنفاسك: ركز على أنفاسك والأحاسيس التي يخلقها فيك الخياشيم أو المعدة أثناء دخولها وخروجها.
3. أصابع قدميك: ركز انتباهك على الأحاسيس الموجودة في أصابع قدميك.

نقل المسؤولية (الصفحات 34-35)

كلما شعرت أن عقلك يعيد صياغة النتائج المحتملة لموقف ما ، حاول نقل المسؤولية لتخفيف القلق.

1. اجلس بشكل مريح أو استلق واسترخي وأغلق عينيك.
2. خذ نفسين أو ثلاثة أنفاس عميقة. عندما تستنشق ، تخيل أنك ترسم هواءً نقيًا باتجاه قمة رأسك. أثناء الزفير ، اتركه يخرج ، واغسل كل همومك.

3. تخيل رفع ثقل كل ما يهمك عن كتفيك ووضعه في أيدي أي كيان خير ترغب في تكليفه بزمام الأمور.

الآن بعد أن تم الاهتمام بكل شيء ، يمكنك الجلوس والاسترخاء والاستمتاع بأي شيء جيد تجده على طول الطريق.

الانزعاج المسبب للوصم (الصفحة (46

في المرة القادمة التي يعوقك فيها شعور غير مريح ، جرب هذا الدليل التدريجي لإزالة الوصمة:

.1ذكّر نفسك أن هذا أمر طبيعي وأننا جميعًا نختبره من خلاله
من وقت إلى آخر.

.2فكر في الآخرين الذين مروا بهذا ، وخاصة الأشخاص الذين مروا بهم
يُعجَب ب.

.3تذكر أنه في الوقت الحالي ، في هذه اللحظة بالذات ، يمر العديد من الأشخاص بهذه التجربة نفسها.

تحييد السلبية (الصفحات (51-50

استخدم هذه الأساليب في أي وقت تراودك فيه أفكار سلبية مستمرة وتريد تقليل آثارها.

تذكر أن هذه الأفكار قد تكون غير دقيقة.

انظر لأفكارك على أنها رسومات على الحائط أو على شكل نبضات كهربائية صغيرة.

إضفاء الطابع الشخصي على التجربة. لاحظ ذلك كما قد يفعل العالم: "كم هو مثير للاهتمام ، هناك أفكار نقدية للذات تنشأ."

تخيل نفسك من بعيد. تصغير لرؤية كوكب الأرض معلقًا في الفضاء. قم بالتكبير لترى نفسك الصغيرة تتمتع بتجربة معينة في هذه اللحظة بالذات.

تخيل أن أحاديثك العقلية تأتي من الراديو ؛ اخفض مستوى الصوت أو ضع الراديو جانبًا.

إعادة كتابة الواقع (صفحة (56

إذا تسبب الانزعاج النفسي المستمر في حدوث تهيج ، فاستخدم إحدى هذه الأساليب لتخيل واقع بديل لاستعادة الحالة الداخلية الهادئة:

اسأل نفسك عدة مرات ، "ماذا لو كانت هذه التجربة ، في الواقع ، شيء جيد بالنسبة لي؟" وشاهد كيف يمكن أن يصبح عقلك مبدعًا من خلال

الإجابات.

عندما تتعامل مع مواقف أكثر خطورة ، اكتب حقائقك الجديدة يدويًا. اكتب: "العرض التقديمي يسير على ما يرام ..." أو ، الأفضل من ذلك ، استخدم صيغة الماضي: "كان العرض التقديمي ناجحًا تمامًا ..."

الحصول على الرضا (الصفحة 57)

فكر في شخص أساء إليك.

خذ صفحة فارغة واكتب لهم رسالة تقول فيها كل ما تتمنى لو قلته لهم من قبل. تأكد من كتابتها باليد.

عندما تتخلص من كل شيء على الإطلاق ، ضع الرسالة جانبًا.

الآن اكتب إجابته ، واعتذر عن كل ما فعلوه وتحمل المسؤولية عن كل أفعالهم المؤذية.

لتحقيق أقصى تأثير ، أعد قراءة اعتذارهم عدة مرات على مدار الأسبوع

الخوض في الأحاسيس (الصفحات 62-63)

لممارسة قدرتك على التحمل في المواقف غير المريحة ، ابحث عن مكان هادئ ومريح للجلوس مع شريك واضبط عداد الوقت لمدة ثلاثين ثانية.

انظر في عيون شريكك. بمجرد أن تدرك عدم الراحة ، لاحظ مكان وجود المشاعر في جسمك.

الخوض في كل إحساس بقدر ما تستطيع ؛ تشعر بملمسها.
صِف كل منها كما لو كنت طاهٍ تصف طبقًا مميزًا.

دع الانزعاج يتراكم. راقب وقم بتسمية الأحاسيس التي تشعر بها: سخونة ، باردة ، ضيق في فكك ، عقدة في معدتك.

قاوم الرغبة في الضحك أو التحدث أو تخفيف الانزعاج.

جرب نفس الممارسة مرة أخرى ، هذه المرة شجع نفسك باستمرار. ذكّر نفسك أن جهودك ستجني ثمارًا وأن الانزعاج سيزول .

تمديد منطقة الراحة الخاصة بك (الصفحات 64-65)

ابدأ محادثة مع شخص غريب تمامًا. عندما تكون واقفًا أو جالسًا بالقرب من شخص ما ، تحقق مما إذا كان هناك شيء ينظرون إليه يمكن أن يمنحك شيئًا لبدء المحادثة.

لنفترض أنك في مقهى تنتظر في الطابور. يمكنك إبداء أي تعليق صغير حول المعجنات ، ومتابعته بسؤال مفتوح (سؤال لا يمكن الإجابة عليه بنعم أو لا). قل شيئًا مثل: "أحاول أن أقرر أيهما أكثر إثمًا: الكعك أو الكعكة أو كعكة القهوة. ما هو تقيمك لهم؟"

التصور (الصفحات 69-70)

تغمض عينيك والاسترخاء. وظف حواسك وأنت تركز على لحظة في حياتك شعرت فيها بالانتصار:

اسمع الأصوات في الغرفة: نفخات الاستحسان ، تصفيق متضخم .

شاهد ابتسامات الناس وتعبيرات الدفء والإعجاب .

تحسس بقدميك على الأرض ومصافحات التهنئة.

قبل كل شيء ، اختبر مشاعرك ، الوهج الدافئ للثقة يتصاعد بداخلك.

الامتنان (الصفحات 77-79)

للوصول السريع للامتنان ، ابحث عن ثلاثة أشياء يمكنك الموافقة عليها الآن.
افحص جسمك وبيئتك بحثًا عن أشياء صغيرة ملموسة قد تكون ممتنًا لها.

1. _____
2. _____
3. _____

الرحمة (الصفحة 83)

اتبع الخطوات الثلاث أدناه لممارسة التعاطف مع شخص ما:

1. تخيل ماضيهم. كيف كان شعورك عندما نشأوا في أسرهم وعاشوا طفولتهم؟

2. تخيل حاضرهم. ضع نفسك مكانهم. انظر من خلال عيونهم. تخيل ما قد يشعرون به الآن.

3. تخيل إلقاء خطاب التأبين.

التعاطف مع الذات (الصفحة 87)

احتفظ بقائمة التعاطف مع الذات. قم بتدوين خمس طرق تعتني بها بنفسك بالفعل عندما تواجه صعوبة في ذلك.
إذا كنت في عجلة من أمرك ، فانتقل إلى عشرة. قم بتمييز تلك التي تكون فعالة بشكل خاص.

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

ميتا (الصفحات 88-89)

سوف يرشدك التصور أدناه خلال Mettaخطوة بخطوة. إذا كنت تفضل أن تسمعني أرشدك خلال هذا التمرين ، فستجد تسجيلًا عبر الإنترنت على .http://CharismaMyth.com/metta

اجلس بشكل مريح ، وأغلق عينيك ، وخذ نفسين أو ثلاثة أنفاس عميقة ، ودعهم يغسلون كل ما يقلقك.

فكر في أي مناسبة في حياتك قمت فيها بعمل صالح ، مهما كان كبيرا أو صغيرا.

فكر الآن في كائن -الحاضر ، الماضي ، الأسطوري ، أو الفعلي ؛ شخص أو حيوان أليف أو حتى حيوان محشو -بحيث يمكنك أن تتخيل أنه سيكون لديك عاطفة دافئة تجاهك.

تخيل هذا الكائن في عقلك ، وانظر إلى دفئه ولطفه وعطفه. تخيل عاطفتهم ودعها تغلفك.

اشعر أنهم يمنحونك مسامحة كاملة لكل ما يقوله ناقدك الداخلي ليس جيدًا بما فيه الكفاية عنك أو عن حياتك.

اشعر بهم يمنحونك قبولًا كاملاً كما أنت الآن ، مع كل عيوبك ، في هذه المرحلة من تقدمك.

استخدام جسدك لتغيير رأيك (الصفحات 91-92)

جرب المواقف التالية لترى بنفسك مدى قوة وضع جسمك في التأثير على عقلك ومشاعرك:

استخدم لغة جسد الشخص المصاب بالاكتئاب. دع كتفيك ينخفضان ويتدلى الرأس ويتدلى الوجه. بدون تحريك عضلة ، حاول أن تشعر بالإثارة حقًا. يكاد يكون من المستحيل.

الآن افعل العكس. انطلق جسديًا في الإثارة. اقفز لأعلى ولأسفل ، ابتسم بأكبر ابتسامة ممكنة ، ولوح بذراعيك في الهواء ، وأثناء القيام بكل هذا ، حاول أن تشعر بالاكتئاب. مرة أخرى ، يكاد يكون من المستحيل.

المصافحة المثالية (الصفحات (٢٢-١٢١

اتبع التوصيات أدناه لإجراء مصافحة بالنجمة الذهبية:

.1حافظ على يدك اليمنى خالية.
.2استخدم الكثير من التواصل البصري وابتسم بحرارة ولكن لفترة وجيزة.
.3حافظ على رأسك مستقيمة ووجه الشخص الآخر.
.4حافظ على يدك متعامدة مع توجيه الإبهام مباشرة إلى السقف.
.5احصل على اتصال كامل براحة اليد عن طريق لف يدك بشكل مائل للأسفل.
.6لف أصابعك حول يد الطرف الآخر.
.7بمجرد إجراء الاتصال الكامل ، قم بالضغط حتى تصل إلى مستوى ثباتها.
.8اهتز من الكوع ، تراجع ، ثم اتركه.

الاستماع الكبير (صفحة (128

في محادثتك التالية ، تحقق مما إذا كان يمكنك التدرب على عدم المقاطعة. دع الشخص الآخر يقاطعك ، وانتظر من وقت لآخر ثانية أو ثانيتين قبل أن تجيب بينما تترك وجهك يظهر تأثير ما قاله للتو.

تقلب الصوت (الصفحة (140

يمكنك الحصول على رؤى رائعة لتقلباتك الصوتية من خلال التدرب على الجمل باستخدام جهاز تسجيل. كرر جملة عدة مرات بأكبر قدر ممكن من التنوع في الأنماط. قلها بسلطة ، بغضب ، بحزن ، برعاية واهتمام تعاطفي ، بدفء وحماس.

القوة الصوتية (الصفحة (141

ستساعدك الإرشادات أدناه على بث القوة من خلال صوتك.

.1تحدث ببطء. تخيل التناقض بين مراهق متوتر وصريح يتكلم بسرعة عالية والنبرة البطيئة المؤكدة

قاض يحكم.

.2وقفة. غالبًا ما يتوقف الأشخاص الذين يبثون الثقة أثناء التحدث.
سيتوقفون لثانية أو اثنتين بين الجمل أو حتى في منتصف الجملة. ينقل هذا الشعور بأنهم واثقون جدًا من قوتهم ، فهم يثقون في أن الناس لن يقاطعوهم.

.3إسقاط التجويد. هل تعلم كيف يرتفع الصوت في نهاية السؤال؟
فقط أعد قراءة الجملة الأخيرة واسمع صوتك يرتفع في النهاية. تخيل الآن تأكيدًا: قاضٍ يقول "هذه القضية مغلقة". اشعر كيف ينخفض تنغيم الكلمة المغلق . يؤدي خفض نغمة صوتك في نهاية الجملة إلى بث القوة. عندما تريد أن تبدو شديد الثقة ، يمكنك حتى أن تخفض من نغمة الصوت المتوسطة.

.4تحقق من تنفسك. تأكد من أنك تتنفس بعمق في بطنك وتستنشق والزفير من خلال أنفك بدلاً من فمك.

التنفس من خلال فمك يمكن أن يجعلك تبدو مضطربًا وقلقًا.

خيارات الجلوس الجذابة (الصفحة (152

في المرة القادمة التي تريد فيها إقامة علاقة دافئة مع شخص ما ، تجنب ترتيب الجلوس المواجهة وبدلاً من ذلك اجلس إما بجانبه أو بزاوية 90درجة منه. هذه هي المواقف التي نشعر فيها براحة أكبر. في الواقع ، هذا تمرين يمكنك تجربته مع شريك.

ابدأ محادثة بزاوية 90درجة.

بعد خمس دقائق ، غيّر وضعك بحيث تجلس مقابل بعضكما البعض. ستشعر على الأرجح باختلاف واضح في مستوى الراحة.

بعد خمس دقائق أخرى ، ارجع إلى زاوية 90درجة واشعر بالفرق.

أخيرًا ، عد إلى وضعك الأصلي جالسًا بجوار بعضكما البعض.

انتبه جيدًا لصعود وسقوط مشاعر الثقة والراحة طوال التمرين.

كونها الغوريلا الكبيرة (الصفحات (60-159

استخدم هذا التمرين عندما تريد أن تشعر بالثقة وأن تبثها -على سبيل المثال ، قبل اجتماع رئيسي ، أو مع شخص يشعر ببعض الترهيب.

.1تأكد من أنك تستطيع التنفس. قم بفك أي ملابس إذا لزم الأمر.
.2قف وهز جسدك.
.3اتخذ وقفة واسعة وثبت قدميك بقوة على الأرض.
.4مد ذراعيك إلى السقف.
.5مد ذراعيك إلى الجدران على جانبيك.
.6تضخم. حاول أن تشغل أكبر مساحة ممكنة.
.7لف كتفيك ثم للخلف.
.8تخيل نفسك جنرال أربع نجوم تراجع قواته. ارفعي صدرك وافردي كتفيك وضعي ذراعيك خلف ظهرك.

تصحيحات Midcourse(الصفحة (198

افحص جسمك. تأكد من عدم وجود وضع متوتر يؤدي إلى تفاقم حالتك الداخلية.

خذ نفسًا عميقًا ، أرخِ جسمك.

إبطال وصمة العار وإلغاء الصفة الرسمية. هذا يحدث للجميع وسوف يمر.

في حالة وجود أي أفكار سلبية ، تذكر أنها مجرد أفكار وليست بالضرورة صحيحة.

ابحث عن أشياء صغيرة لتكون ممتنًا لها: قدرتك على التنفس ، وحقيقة أنك ستظل على قيد الحياة بحلول نهاية هذا.

تخيل الحصول على عناق رائع من شخص تثق به لمدة عشرين ثانية (بالطبع ، قد لا يكون لديك عشرين ثانية ، ولكن إذا فعلت ذلك ، فهذا فعال بشكل ملحوظ).

بمجرد تهدئة استجابتك للتهديد ، لإعادة نفسك إلى حالة من الثقة ، تذكر لحظة في حياتك شعرت فيها بالنصر المطلق. بفضل عدم قدرة عقلك على التمييز بين الخيال والواقع ، سيمتلئ جسمك بنفس مزيج المواد الكيميائية كما كان خلال تلك اللحظة المليئة بالثقة ، وبالتالي تغيير لغة جسدك إلى ما تحتاجه بالضبط لتكون مثيرًا للإعجاب ومقنعًا وملهمًا مرة أخرى.

إظهار الثغرة الأمنية (صفحة 217)

فكر في المحادثة التالية منخفضة المخاطر التي ستجريها واتبع الخطوات أدناه لإظهار القليل من الضعف:

- حدد نقطة ضعف صغيرة يمكنك مشاركتها.

- للتحضير وإجراء نقل المسؤولية عن نتيجة هذا التمرين.

- أثناء المحادثة ، خفف من المشاركة بالقول ، "كما تعلم ، يجب أن أخبرك ..." أو جهز التضاريس باستخدام ، "أشعر ببعض التوتر بشأن قول هذا ، لكن ..."

- اسأل عن السرية الخاصة بهم. لن يجعلك هذا تشعر بالأمان فحسب ، بل سيجعل الناس يقدرون اللحظة. يحب الناس الأسرار.

- قم بإجراء نقل سريع للمسؤولية فور مشاركة الثغرة الأمنية.

شكر وتقدير

لقد كنت محظوظًا بامتياز غير عادي أن يكون لدي بعض أفضل العقول التي أعرفها متورطة طوال هذه العملية.

شكرًا جزيلاً ودانييل ليبرمان -الخبير التربوي ، والخبير التربوي ، وخبير المحتوى ، وساحر البنية -على أفكاره الحادة للغاية ، والتفكير الواضح ، والكرم المذهل.

خصص عدد من الأشخاص وقتًا محل تقدير كبير ورؤى وقوة ذهنية قيمة لهذا المسعى: بارني بيل ، ومارك هيرشبرج ، وأرتيم بويستوف ، وجوشوا كي ، وناتالي فيليبس ، وزاكاري بيرت.

قدم ويليام بوسل في برنامج العلوم والتكنولوجيا الصحية بجامعة هارفارد ، وستيفن كوسلين من مركز ستانفورد للدراسات المتقدمة في العلوم السلوكية وماكسين رودنثوس في كلية هاس للأعمال بجامعة كاليفورنيا في بيركلي أعمالًا بحثية رائعة.

كان العديد من عقول الأعمال العظيمة لطفاء للغاية للمساهمة بأفكار: كريس أشيندين ، جيل أوجست ، هايز بارنارد ، صني بيتس ، ستيف بيل ، تشارلز بيست ، مايكل فوير ، تيم فلين ، سكوت فريدهايم ، مات فورمان ، كارل غواردينو ، كاثرين دومايت هاربر ، إيرا جاكسون ، كين جاكوبس ، راندي كوميسار ، جيم لاراناجا ، جاك ليزلي ، موريس ليفي ، دانل لوين ، أنجيل مارتينيز ، جيف ميريش ، فرهاد موهيت ، بيتر مور ، إيلون موسك ، توم شيرو ، نينا سيموسكو ، كيفن سوراس ، بيتر ثيل ، ودنكان واردل ، وبيل ويتمور ، وبيل وول.

بمهارة كبيرة وتفاني وصبر ولطف وكرم ، قادت كورتني يونغ جهود فريق Penguinالمثيرة للإعجاب. عمل Schultz Adrienneعلى العجائب ، مما جعل الكتابة أكثر وضوحًا وإيجازًا ، وتحسين التدفق بشكل كبير. انتهزت Gradinger Rebeccaفي شركة Fletcher & Company فرصة لمؤلف لأول مرة.

لقد كنت محظوظًا بالحصول على مساعدة رائعة وتعليقات وتشجيع من ويليام باشمان ، و ، Console Battiliana وSilvia ، وClark Bernier وDevon ، وPablo Cohn ، وMalcolm Collins ، وFabian Cuntze ، وDaniel Ford وDarius
جولكار ، جو جرينشتاين ، عمر سلطان حق ، جادن هاستينغز ، ريتش هيكر ،
كريس هيل ، سامانثا هولدسورث ، جيسي جاكوبس ، أليكس كيلر ، إريك كيلر ،

إيما بيرنتمان كرافت ، جيسامين لاو ، جريج ليفين ، جريج لوري ، آنا روينا ماكولوغ ، باتريك ماكينا ، شونا مي ، كزافييه موريل ، إيرل بينتو ، يهوذا بولاك ، سميرة رحمتولا ، دوم ريتشي ، البروفيسور جون بول رولرت وفصله في جامعة هارفارد ، جان إيف سانتا ماريا وكاثرينا شميت وجون تيو وجيه آر ووررستر وجوستينا زاندر وروني زيجر.

أود أيضًا أن أهدي هذا الكتاب لعملائي ، حيث شاركنا معًا في الاكتشافات ، والاعترافات ، والضحك ، والنضال ، والإلهام ، والانتصار ، والفخر ، والفرح. أنا أتطلع إلى مواصلة رحلتنا معًا.

إلى المعلمين الذين وجهتني حكمتهم على طول الطريق: تارا براش وديفيد وشوشانا كوبر وميشيل ماكدونالد وليندا ماكدونالد وفيكتوريا موران.

إلى عائلتي وعائلتي الممتدة: برنارد كاباني وسيلي فوكس كاباني ، وغيوم كاباني ومارينا أوبري ، وجيرارد كابان ، وديفيد ودوريس شونفاربر ، وبارني بيل ، ونادیا ديريكوفا ، وديباك ونالیني برادو ، وروث أواديس ، وأنوشيل بوشان ، ومايكل ماكولو.

ودائمًا ، إلى Privahini Bradooو Fabian Cuntzو Joe Greensteinو Joshua Keayو Judah Pollack و Seena Rejalو Natalie Philipsو David Dayan Rosenmanو Torsten Rode. لقد جعلتني ما أنا عليه اليوم. أنت تبقيني على الأرض. أنت تملك قطعة من قلبي.

ملحوظات

مقدمة

1.رواه محرر كتاب Redbookروبرت شتاين ، الذي تابع مارلين طوال هذه الحلقة (مجلة American Heritageنوفمبر / ديسمبر .(2005

in a Management Game Simulation" Journal of Management، Group and Organizational Studies 13 (1988): 59-80؛
2. BJ Avolio، DA Waldman، and WO Einstein، "Transformational Leadership بي جيه أفوليو وبي إم باس ، "القيادة التحويلية والكاريزما وما بعدها" في آفاق القيادة الناشئة ، محرران. JG Huntو BR Baligaو HP Dachlerو C.

أ. شريزهايم (ليكسينغتون ، ماساتشوستس: لكسينغتون بوكس ، ؛ 29-49 ، (1988هاتر وباس ، "تقييم الرؤساء وتصورات المرؤوسين للقيادة التحويلية والمعاملات ،"
مجلة علم النفس التطبيقي GA Yukl ؛ 695-702 :(1988)و DD Van Fleet ، "بحث متعدد الأساليب متعدد المواقف حول فعالية القائد العسكري ،" السلوك التنظيمي والأداء البشري .87-108 :(1982) 30

3.ب. شامير ، إم آرثر ، وآر هاوس ، "بلاغة القيادة الكاريزمية: امتداد نظري ، دراسة حالة ، وآثار للبحث" ، القيادة الفصلية .25-42 :(1994) 5

4.روبرت جيه هاوس ، صعود وانحدار القيادة الكاريزمية ، مدرسة وارتون في بنسلفانيا ، ، 1999يناير 0 2٪House/Rise٪20and٪20Decline
and B. Shamir ، متا٪20تحليل٪20كاريزماتيك٪20قيادة٪20نظرية٪20في٪20والرؤية٪20والتطلعية٪20الكاريزمية٪20القيادة٪20نظريات٪20نحو٪20كل٪20RJ House ، http://leadership.wharton.upenn.edu/change/publications/
القيادة ووجهات النظر الحديثة والتوجيهات ، ا.ك. م.

Chemmers and R. Ayman(نيويورك: مطبعة أكاديمية ، RJ House ؛ 81-107 :(1993)و JM
Howell ، "الشخصية والقيادة الكاريزمية ،" ، Leadership Quarterly 3لا. .81-108 :(1992) 2

5.أ. إيريز ، في إف ميسانغي ، دي جونسون ، إم إيه لوبين ، وكي سي هالفرسون ، "إثارة قلوب القيادة الكاريزمية باعتبارها نقلًا للعاطفة" ، مجلة علم النفس التطبيقي ، 93لا. ؛ 602-16 :(2008) 3سي جي بروكس الابن ، "القيادة ، القيادة ، لماذا أنت القيادة؟" عيادات رعاية الجهاز التنفسي في أمريكا الشمالية ، 10لا. .71-157 :(2004) 2

1.إزالة الغموض عن الكاريزما

1.أثبتت مجموعة من علماء السلوك المغامرين جدوى زيادة مستوى الكاريزما لدى الأشخاص في بيئة معملية خاضعة للرقابة من خلال سلسلة من التجارب المتعددة الخاضعة للرقابة. قاموا بتحليل السلوكيات اللفظية وغير اللفظية التي يمكن استخدامها لزيادة أو تقليل الكاريزما. ارتفعت مستويات الكاريزما لدى الأشخاص الخاضعين للاختبار وانخفضت اعتمادًا على السلوكيات التي تم توجيههم لإثباتها. طالما أنك تعرف كيفية إظهار لغة الجسد والسلوكيات الصحيحة ، فسوف يُنظر إليك على أنك شخصية جذابة. JM Howellو P.

.Jفروست ، "دراسة معملية للقيادة الكاريزمية ،" السلوك التنظيمي وعمليات اتخاذ القرار البشري .69 - 243 :(1989) 43

.2ريجيو ، الكاريزما ، في موسوعة القيادة ، محرران. جي إم بيرنز ، دبليو جوثالز ، وج. سورنسون (جريت بارينجتون ، ماساتشوستس: بيركشاير للنشر ، .62-158 :1 ، (2004

.2السلوكيات الكاريزمية

1. Li .Wو RE Zinbargو SG Boehmو .KA Paller"الدليل العصبي والسلوكي للفتيلة العاطفية من تعبيرات الوجه العاطفية المتصورة عن غير وعي وتأثير قلق السمات ،" مجلة علم الأعصاب الإدراكي .107-95 :(2003) 20

.2أجرى دانيال جيلبرت بعض الأبحاث الرائعة عن السعادة. دانيال تود جيلبرت ، التعثر في السعادة (نيويورك: ألفريد أ.كنوبف ، .(2006

3. ST Fiske وAJC Cuddy ، وP. Glick "الأبعاد العالمية للإدراك الاجتماعي: الدفء والكفاءة ،" الاتجاهات في العلوم المعرفية ، 11لا. 1) 2فبراير .83-77 :(2007

.4أليكس (ساندي) بنتلاند ، إشارات صادقة -كيف تشكل عالمنا (كامبريدج ، ماساتشوستس: مطبعة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا ، .(2008

5. JI Davis ، وJJ Gross ، وKN Ochsner "المسافة النفسية والخبرة العاطفية: ما تراه هو ما تحصل عليه ،" العاطفة ، 11لا. .44-438 :(2011) 2جي جي جروس ، جي شيبس ، وهل أوري ، "توليد العواطف وتنظيم العواطف: تمييز يجب أن نصنعه (بعناية) ،" الإدراك والعاطفة ، 25لا. .81-765 :(2011) 5دوى: 10.1080 / 02699931.2011.555753.

6. P. Ekman ، وRJ Davidson ، وWV Friesen ، "The Duchenne Smile: التعبيرات العاطفية وعلم وظائف الدماغ: "، IIمجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي ، 58لا. .53-342 :(1990) 2

.7را هان ، "ظاهرة :Nocebo المفهوم والأدلة والآثار المترتبة على الصحة العامة" ، الطب الوقائي ، 26لا. ، 5الجزء 1(سبتمبر –أكتوبر .11-607 :(1997)

.3معوقات الوجود والقوة والدفء

1. MT Gailliot وRF Baumeister وCN DeWall وJK Maner وEA Plant وDM Tice وآخرون ، "يعتمد التحكم الذاتي على الجلوكوز كمصدر محدود للطاقة: قوة الإرادة أكثر من مجرد استعارة" ، مجلة الشخصية والاجتماعية علم النفس ، 92لا. .36-325 :(2007) 2

.2انظر جيف بيل ، عندما تكون في شك ، اصدق (نوفاتو ، كاليفورنيا: مكتبة العالم الجديد ، .(2009

Harris، SA Sheth، and MS Cohen، “Functional Neuroimaging of Belief، Disbelief، and Uncertainty،” Annals of Neurology 63 (2008): 14. 3. S.

.4توليد الصور له تأثير قوي على العواطف والحالات الفسيولوجية وله تأثير كبير على وظائف المخ. انظر أ. هاكمان ، "العمل مع الصور في علم النفس العيادي ،" في علم النفس العيادي الشامل ، محرران. أ. بيلاك وم. هيرسن (لندن: بيرغامون ، .17-301 ، (1998

.5تي جيه كابتشوك ، إي فريدلاندر ، جي إم كيلي ، وآخرون ، "الأدوية الوهمية بدون خداع: تجربة عشوائية محكومة بمتلازمة القولون العصبي" (0102) ، في http://www.plosone.org/article/info:doi/10.1371 /journal.pone.0015591.

.6أوصي بشدة بمحاضرة روبرت سابولسكي الرائعة -والمجانية -بجامعة ستانفورد بعنوان "لماذا لا تصاب الحمير الوحشية بالقرحة" على موقع iTunes.

.7ديفيد روك ، "SCARF: A Brain-Based Model للتعاون مع الآخرين والتأثير عليهم" ، مجلة .NeuroLeadership 1 (2008)

Achieving Women: Dynamics and Therape Intervention." Psychotherapy: Theory، Research and Practice 15، no. 3 (1978): 241-47. 8. PR Clance and SA Imes، "The Imposter Phenomenon in High

4.التغلب على العقبات .1ديفيد روك ، دماغك في العمل (نيويورك: HarperBusiness ، 2009).

"Gorillas in Our Midst: Sustained Inattentional Blindness for Dynamic Events for Dynamic Events ،"و 2. DJ Simons
28. 1059–74. http://en.wikipedia.org/wiki/Digital_object_identifier (2004): 9 لا

3.جيمس جروس ، "تنظيم العاطفة: العواقب العاطفية والمعرفية والاجتماعية ،"
الفيزيولوجيا النفسية ، 39لا. 3(مايو 2002): 281 - 289.
4.المرجع نفسه ، 289.
5.تي جيه كابتشوك ، إي فريدلاندر ، جي إم كيلي ، وآخرون ، "دواء بلا خداع: تجربة عشوائية محكومة بمتلازمة القولون العصبي" (0102) ، http://www.plosone.org/article/info:doi/10.1371 /journal.pone.0015591.

6.أندرو هانت ، التفكير العملي والتعلم: إعادة تشكيل أدواتك الرطبة ، مراجعة. إد. (رالي ، نورث كارولاينا: مكتبة براغماتية ، 2010).

7.روبرت ب. سيالديني ، التأثير: علم نفس الإقناع ، مراجعة. إد. (نيويورك: Harper Paperbacks ، 2006 ؛ وBJ Sagarin ، وRB Cialdini ، و WE Riceو ، SB Serna"تبديد وهم المناعة: دوافع وآليات مقاومة الإقناع ،"

مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي ، 83لا. 8. 41–526 (2002): 3الصيد والتفكير العملي والتعلم.

Charismatic Mental States 1. David Rock، Your Brain at Work (New York: HarperBusiness، 2009)

5. Creating
2.المرجع نفسه ، وجيف هوكينز ، في الاستخبارات ، تعديله. (نيويورك: تايمز بوكس ، 2004).
3.على مقياس حالات الانتحار لكل 100،000منذ عام ، 1990كان لدى معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا معدل ، 10.2مقارنة بهارفارد بمعدل ، 7.4وجونز هوبكنز ، مدرسة المركز الثالث ، بمعدل 6.9.
4. RA Emmons ، وA. Mishra"لماذا يعزز الامتنان الرفاهية: ما نعرفه ، ما نحتاج إلى معرفته" ، في تصميم علم النفس الإيجابي: التقييم والمضي قدمًا ، محرران. ك. شيلدون ، ت. كاشدان ، وإم إف ستيجر (نيويورك: مطبعة جامعة أكسفورد ، ؛ RA Emmons ، (2011"الامتنان" في موسوعة علم النفس الإيجابي ، محرران. إس جيه لوبيز وأ. بوشامب (نيويورك: مطبعة جامعة أكسفورد ، 47-442 ، (2009

5. Martin EP Seligman ،5السعادة الأصيلة: استخدام علم النفس الإيجابي الجديد لإدراك قدرتك على الوفاء الدائم (نيويورك: فري برس ، 2002).
York: Guilford Press، 2009)، 561–73. 6. KD Neff"التعاطف مع الذات" في كتيب الاختلافات الفردية في السلوك الاجتماعي ، محرران. MR Leary and RH Hoyle (New
7. KD Neff ،"التعاطف مع الذات ، واحترام الذات ، والرفاهية" ، البوصلة الاجتماعية والشخصية ؛ 12-1 :(2011) 5نيف وب. ماكجيهي ، "التعاطف الذاتي والمرونة النفسية بين المراهقين والشباب ،" الذات والهوية ؛ 40-225 :(2010) 9دينار كويتي

نيف ، ك. كيركباتريك ، وإس إس رود ، "التعاطف الذاتي وصلته بالوظائف النفسية التكيفية ،" مجلة البحث في الشخصية .54-139 :(2007) 41
8.د.ك. نيف ، "التعاطف مع الذات ،" في كتيب الفروق الفردية.
9.المرجع نفسه. يعمل التعاطف مع الذات على تعطيل نظام التهديد (الذي يولد مشاعر الخوف وانعدام الأمن والدفاع) وينشط نظام التهدئة بدلاً من ذلك.
10.تي بارنهوفر ، ت. شيتكا ، إتش نايتنجيل ، سي فيسر ، وسي كرين ، "تأثيرات الحالة من شكلين من التأمل على عدم تناسق ما قبل الجبهية في تخطيط أمواج الدماغ لدى الأفراد المكتئبين سابقًا ،" اليقظة ، 1لا. T. Barnhofer ؛ 27-21 :(2010) 1و D.Duggan وC. Crane وS.Hepburn وJM وMJ Fennell
ويليامز ، "آثار التأمل على عدم تناسق ألفا الجبهي في الأفراد الانتحاريين سابقًا" ، تقرير نيورو ، 18رقم. ، BR Cahn and J. Polich ؛ 12-709 :(2007) 7"حالات التأمل والسمات: ، ERP ، EEGودراسات التصوير العصبي." ، Psychological Bulletin 132 ، 2لا. ؛ 211-180 :(2006) 2جي فيلدمان ، ج. جريسون ، وج. سينفيل ، "التأثيرات التفاضلية للتنفس الواعي ،

استرخاء العضلات التدريجي ، والتأمل المحب واللطف على ردود الفعل السلبية والتراجع عن الأفكار المتكررة ، "بحوث السلوك والعلاج ، 48لا.
A. Manna ، A. Raffone ، MG Perrucci ، D. Nardo ، A. Ferretti ، A. Tartaro ، 10وآخرون ، "الروابط العصبية بين (2010): 1002-11 ؛
الانتباه المركّز والمراقبة المعرفية في التأمل" ، نشرة أبحاث الدماغ رقم ، 82رقم . .46-56 :(2010) 2-1

11.بول جيلبرت ، مارك دبليو بالدوين ، كريس آيرونز ، جودين آر باكوس ، وميشيل بالمر ، "النقد الذاتي والدفء الذاتي: دراسة صورية تستكشف علاقتهم بالاكتئاب" ، مجلة العلاج النفسي المعرفي ، 20لا. .183-200 :(2006) 2

12. DR Carney وAJC Cuddy ، AJ Yap"وضع القوة: عرض موجز غير لفظي يؤثر على مستويات الغدد الصماء العصبية وتحمل المخاطر ،" 21
Psychological Science OnlineFirst ، سبتمبر http://www.people.hbs.edu/acuddy/ ، 2010في٪ 20science.pdf. ٪ 20psych ٪ 20yap.٪ &
20press.٪ 20carney.٪ 20cuddy.٪ 20

13. RF Baumeister ، "استنفاد الأنا وفشل التنظيم الذاتي: نموذج موارد للتحكم الذاتي ،" إدمان الكحول: البحث السريري والتجريبي ، 27لا. .84-281
2 (2003):
14. MT Gailliot وRF Baumeister وCN DeWall وJK Maner وEA Plant وDM Tice وآخرون ، "التحكم الذاتي يعتمد على الجلوكوز كمصدر محدود للطاقة: قوة الإرادة أكثر من مجرد استعارة"
مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي ، 92لا. .325-36 :(2007) 2

6.أنماط الكاريزما المختلفة ، S. Milgram .1طاعة السلطة: وجهة نظر تجريبية (نيويورك: هاربر ورو ،
.(1975)إن جي راسل ، "طاعة ميلجرام لتجارب السلطة: الأصول والتطور المبكر ،" المجلة البريطانية لعلم النفس الاجتماعي ، 50الجزء .62-140
1 (2011):

2.أ. فريد ، ب. تشاندلر ، ج. موتون ، ر. بليك ، "التحفيز وعوامل الخلفية في علامة الانتهاك ،" جورنال أوف بيرسونالايتي .499 :(1955) 23

3. RMA Nelisson وMHC Meijers ، "الفوائد الاجتماعية للعلامات التجارية الفاخرة كإشارات مكلفة للثروة والمكانة" ، التطور والسلوك البشري ، 32لا. .343-55 :(2011) 5
- 4من هالبين عام 1954إلى بيلاي عام 1991.

7.الانطباعات الأولى الجذابة

1.جون كينيث جالبريث ، الاقتصاد والسلام والضحك (نيويورك: المكتبة الأمريكية الجديدة ، .50 ، (1971

2.د. نالايني أمبادي ، الانطباعات الأولى (نيويورك: مطبعة جيلفورد ، .(2008
Judgments Based on Physical Appearance،" Personality and Social Psychology Bulletin 35، no. 12 (2009): 1661–71.
3. LP Naumann، S. Vazire، PJ Rentfrow، and SD Gosling، "Personal

4. P. Borkenau ، S. Brecke ، C. Mottig ، وM. Paelecke ، "الانبساط يُدرك بدقة بعد تعرض 50السيدة للوجه ،" مجلة البحث في الشخصية ؛ 6-703 :(2009) 43ص.
بوركينو وأ. ليبلر ، "استدلالات السمات: مصادر الصلاحية في المعرفة الصفرية ، مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي .T ، Gosling ، SJ Ko ، SD ؛ 57-645 :(1992) 62
ME Morris ، وMannarelli ، "غرفة مع جديلة: أحكام شخصية مستندة إلى المكاتب وغرف النوم ، مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي ؛ 98-379 :(2002) 82إم جي
Levesque and DA Kenny ، "دقة التنبؤات السلوكية عند المعرفة الصفرية: تحليل العلاقات الاجتماعية ، مجلة الشخصية وعلم النفس الاجتماعي .87–1178 :(1993) 65
5. N. Ambady وR. Rosenthal ، "نصف دقيقة: التنبؤ بتقييمات المعلم من شرائح رقيقة من السلوك غير اللفظي والجاذبية البدنية ،" مجلة الشخصية والاجتماعية

علم النفس ، 64لا. .41-431 :(1993) 3
6. T. Emswiller ، K. Deaux ، و JE Willits ، "التشابه والجنس وطلبات الخدمات الصغيرة ،"
مجلة علم النفس الاجتماعي التطبيقي .91-284 :(1971) 1
7. GL Stewart ، SL Dustin ، MR Barrick ، و TC Darnold ، "استكشاف المصافحة في مقابلات التوظيف ،" مجلة علم النفس التطبيقي
، 93لا. 5(سبتمبر .1146-1139 :(2008

8.التحدث -والاستماع -مع الكاريزما

1.رونالد إي ريجيو ، حاصل الكاريزما: ما هو ، كيفية الحصول عليه ، كيفية استخدامه (نيويورك: دود ميد: .76 ، (1988

2.أرتور شنابل ، في شيكاغو ديلي نيوز ، 11يونيو .1958
3.روبرت ب. سيالديني ، التأثير: علم نفس الإقناع ، مراجعة. إد. (نيويورك: .(2006 ، Harper Paperbacks

4.المرجع نفسه.
5.ديل كارنيجي ، كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس (نيويورك: سايمون اند شوستر ، .(1936

6.أ.هاكمان ، "العمل مع الصور في علم النفس العيادي ،" في علم النفس العيادي الشامل ، محرران. أ. بيلاك وم. هيرسن (لندن: بيرغامون ، 1998) ، 301-17.
7.ريجيو ، كاريزما حاصل.
8. RP Perry ، PC Abrami ، و L. Leventhal ، "الإغراء التربوي: تأثير تعبير المعلم ومحتوى المحاضرة على تقييمات الطلاب وإنجازاتهم" ، مجلة علم النفس التربوي .107-16 :(1979) 71

9.أ. دراهوتا ، أ. كوستال ، وف. ريدي ، "التواصل الصوتي لأنواع مختلفة من الابتسامة ،" التواصل الكلامي ، 50لا. .278 :(2008) 4

9.لغة الجسد الكاريزمية

1.د. جولمان ، "ما الذي يصنع القائد؟" هارفارد بيزنس ريفيو (يناير .(2004

2.رونالد إي. ريجيو ، حاصل الكاريزما: ما هو ، كيفية الحصول عليه ، كيفية استخدامه (نيويورك: دود ميد ، .(1988

3.جي بونو و آر إليس ، "الكاريزما والعواطف الإيجابية وعدوى المزاج" ، ، The Leadership Quarterly 17رقم. .317–34 :(2006) 4

4.كير تان ، "لماذا يبدو بعض العشاق القدامى متشابهين" ، 14 ، LiveScienceفبراير .2006
5.د. جولمان ور. بوياتزي ، "الذكاء الاجتماعي وبيولوجيا القيادة" ، هارفارد بيزنس ريفيو (سبتمبر .(2008

6. N. Gueguen ، C. Jacob ، و A. Martin ، "التقليد في التفاعل الاجتماعي: تأثيره على الحكم والسلوك البشري" ، المجلة الأوروبية للعلوم الاجتماعية ، 8رقم. .(2009) 2
7.هيني هيدجر ، علم نفس وسلوك الحيوانات في حدائق الحيوان والسيرك (نيويورك: منشورات دوفر ، .(1955

8.ألان وباربرا بيز ، الكتاب النهائي للغة الجسد (نيويورك: بانتام ، .(2006

9.المرجع نفسه.
and Loving: The Effects of Mutual Gaze on Feelings of Romantic Love،" Journal of Research in Personality 23 (1989): 145–61.
10. J. Kellerman، J. Lewis، and JD Laird، "Looking
11.ليس فهمي وجيم روبينز ، دماغ التركيز المفتوح: تسخير قوة الانتباه لشفاء العقل والجسم (بوسطن: عازف البوق ، .(2007

10.المواقف الصعبة

1.إي آرونسون ، آر دي أكيرت ، وتي دي ويلسون ، علم النفس الاجتماعي ، الطبعة السادسة. (نهر السرج العلوي ، نيوجيرسي: بيرسون برنتيس هول ، 2006).

2. K. Izuma ، DN Saito ، وN. Sadato ، "معالجة المكافآت الاجتماعية والنقدية في الهيكل البشري ،" Neuron 58 ، لا. 94-284 :(2008) 2

J. Katz، and D. Kahneman، “Memories of Colonoscopy: A Randomized Trial،” Pain 104، nos. 1-2 (2003): 187-94.

3. DA Redelmeier،

11.التقديم مع الكاريزما

1."ما مع الصحف؟" رسالة إخبارية بلغة مبسطة في العمل 15)مايو Mailloux، M. 2005) ، http://www.impact-information.com/impactinfo/newsletter/plwork15.htm ؛ SL

جونسون ، و DG Fisherو ، TJ Pettibone"ما مدى موثوقية التقييم المحوسب لقابلية القراءة؟" الكمبيوتر في التمريض ، 13لا. ؛ 25-221 :(1995) 5جو كيمبل ، "الكتابة بالدولار ، الكتابة من فضلك" ، مجلة الكتبة للكتابة القانونية ، kimble/dollars.htm. ، http://www.plainlanguagenetwork.org/ 1996-1997

2. P. Valdez و، A. Mehrabian"تأثيرات اللون على العواطف" ، مجلة علم النفس التجريبي: عام ، 123لا. 385-411. :(1990) 4 no. ،116 Whitfield and TJ Wiltshire، “Color Psychology: A Critical Review” Genetic، Social، and General Psychology Monographs 4 (1994): 394-409 ؛ TW

12.الكاريزما في أزمة

1. G. Devereux ، "القيادة الكاريزمية والأزمة ،" في التحليل النفسي والعلوم الاجتماعية ، المجلد. 4محرران. W. Muensterberger and S. Axelrod (New York: Dutton، 1955): 145–57.

2.روبرت ب. سيالديني ، التأثير: علم نفس الإقناع ، مراجعة. إد. (نيويورك: Harper Paperback ، 2006).

13.الحياة الكاريزمية: الارتقاء إلى مستوى التحدي

1.جاي أ. كونجر ورابيندرا إن كانونجو ، "نحو نظرية سلوكية للقيادة الكاريزمية في الإعدادات التنظيمية ،" أكاديمية الإدارة. أكاديمية مراجعة الإدارة ، 12لا. 4 (1987).

عن المؤلف

خبيرة في مجالات الكاريزما والقيادة ، ألقت أوليفيا فوكس كابان محاضرات في هارفارد وييل وستانفورد ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا والأمم المتحدة. كمتحدث رئيسي متكرر ومدرب تنفيذي لقيادة شركات ، 500 Fortuneفهي تساعد الأشخاص على زيادة قدرتهم على التأثير في الآخرين وإقناعهم وإلهامهم.

من قاعدة علم السلوك الشامل ، تستخرج أوليفيا الأدوات الأكثر عملية للأعمال ، مما يمنح عملائها التقنيات التي قدمتها لأول مرة في هارفارد ومعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا.

بالإضافة إلى كونها كاتبة عمود منتظمة في ، Forbesغالبًا ما يتم عرض أوليفيا في وسائل الإعلام مثل Times New Yorkو Bloombergو BusinessWeekوتم عرضها مؤخرًا في صحيفة وول ستريت جورنال.

تحمل أوليفيا الجنسيتين الفرنسية والأمريكية وتتقن أربع لغات ونصف. كانت أصغر شخص تم تعيينه على الإطلاق مستشارًا للتجارة الخارجية للحكومة الفرنسية.

فِهرِس

الأوساط الأكاديمية ، 3قبول ، 231 ، 103أدرينالين ، 97-196 ، 170 ، 38ذكور ألفا ، 219 ، 86

أمريكان إكسبريس ، 19-118تشابهات ، 233 ، 189غضب ، 170 ، 52 ، 50إزعاج ، 77قلق ، 202 ، 90 ، 86 ، 56 ، 50 ، 42 ، 40 ، 38 ، 32-37اعتذار ، 186 ، 83 –180 ، 171 ، 165مظهر ، 232 ، 102كاريزما السلطة ، و 106في العروض التقديمية ، 191

تفاحة ، 189 ، 101تقدير ، 233 ، 209 ، 70-168 ، 75-79غطرسة ، 162 ، 106إصرار ، 92تكييف رياضي ، 38 ، 12انتباه ، 39-138جاذبية ، 10سلطة ، 210 ، 191 ، 142 سلطة كاريزما ، 231 ، 167 ، 119 ، 112 ، 10-109 ، 7-104 ، 98وعي ، 161 ، 31-30

أخبار سيئة ، 233 ، 186 ، 75-172 ، 165
برنارد ، هايز ، 16-215 ، 109
باتمان (فيلم) ، سلوك 232 ، 40

الكاريزما البصيرة و ، 101الدفء و 18

علم السلوك ، 150 ، 115 ، 94 ، 85 ، 11
تأثير بنجامين فرانكلين ، 208 ، 68-167
بيرمان ، آدم ، 34وميض ، 153 ، 21حضور في قاعة الاجتماعات ، 5لغة جسد ، ، 128 ، 111 ، 109 ، 58 ، 53
، 42 ، 41 ، 39 ، 27 ، 26 ، 20-24 ، 18 ، 17 ، 4

232-34 ، 229-30 ، 143-64للممثلين ، 68قلق و 202 ، 32اعتذار ، 181سلطة
كاريزما و 106أخبار سيئة و ، 186 ، 174تعاطف و 176نقد و 179تعاطف و 171
حماس ، 139تمرينًا ، 92-91تركيز الكاريزما و 100 ، 99حسن النية و ، 82 ، 80
امتنان و 76كاريزما طيبة و 103حالة عقلية تم إنشاؤها بواسطة 240 ، 103 ، 92-91
محاكاة ، 164 ، 163 ، 50-146على الهاتف و 184حالة من المضايقات الجسدية و
29-31من هرمونات التوتر و 170كاريزما بصيرة و 101تخيل و 68و 69و 73و 97
بوسل وويليام ، 36–35تقنية ارتداد الظهر ، 124براش ، تارا ، 18برادو ، 81
، Privahiniدماغ: متغير ، 68تخيليًا ضد حقيقي لا يمكن تمييزه ، 55 ، 44 ، 26
، 25-24فصًا أماميًا يسارًا ، 88براندو ، مارلون ، 68

التنفس ، 42-241 ، 235 ، 234 ، 198 ، 96-195 ، 141 ، 129 ، 30 ، 17 ، 16 ، 15براون ، برينيه ، 45قوة غاشمة ، 19بوذا ، 88بوش ، جورج دبليو ، 216 ، 203 ، 110 ، 101عملًا ، 100نجاح تجاري ، التعامل مع عدم اليقين ، 34

كاليفورنيا ، جامعة بيركلي ، 11مكالمة ، 97-96هدوءًا ، 172شمعة ، 174

كابوني ، ال ، 169
كارنيجي ، ديل ، 168 ، 135
سيسي ، ستيفن ، 139
الرؤساء التنفيذيون ، 218 ، 17-116 ، 6
عربات النار ، 71كاريزما: كعلم تطبيقي ، 6سلطة ، 231 ، 167 ، 119 ، 112 ، 10-109 ، 7-104 ، 98كما يعتقد الفطري ، 4 ، 2فوائد ، 3-2اختيار النمط الصحيح ، 166 ، 114 - 98ممارسة واعية لـ ، 43–235 ،217 ،199 ،60 –159 ،155 ،152 ،141 ،140 ،121–22 ،119 ،108 ،96 ،91-92 ،89–88 ،87 ، 83 ، 81 ، 79-77 ، 70-69 ، 65-64 ، 63-62 ، 57 ، 56 ، 51-50 ، 46 ، 35-34 ، 15 ، 14 ، 12 ، 11خلق حالات عقلية لـ، 97-67في أزمة ، 234 ، 5-201مهمة في الأعمال التجارية ، 3جوانب سلبية ، 21-206تجربة ، 114 ، 113 ، 111تقلبات في المستوى ، 4تركيز ، 231 ، 214 ، 181 ، 67 –166 ، 112 ، 110 ، 109 ، 107 ، 103 ، 101-98اللطف ، 231 ، 214 ، 175 ، 171 ، 158 ، 133 ، 112 ، 110 ، 109 ، 107 ، 102-4 ، 98تعلم ، 22 ، 4 ، 2خرافة ، 229 ، 12-9 عقبات ، 230 ، 67 ، 66-43 ، 42-27

كما نشأت في الذهن ، 23-21وضع العمل في ، 6دراسات ، 51 ، 10 ، 9 ، 5أنماط ، 231
، 114-98رؤيا ، 231 ، 167 ، 136 ، 112 ، 110 ، 109 ، 108 ، 107 ، 103 ، 2-101 ، 98إحماء ،
172 ، 103 ، 97-93ذقن ، 182 ، 162تأثير لوني ، 191

كرايسلر ، 137
تشرشل ، ونستون ، 201 ، 112 ، 50 ، 10
كلينتون ، بيل ، 17-216 ، 9-208 ، 35–134 ، 109 ، 80 ، 6 ، 2ملابس ، 34–233 ، 230 ، 159 ، 127
، 19-118 ، 106 ، 102 ، 47 ، 42 ، 30 ، 19حالة السلطة و 105إعادة تقييم معرفي ، 54-52علم
معرفي ، 11

جامعة كولومبيا ، 91كوميديًا ، 193راحة ، 152منطقة راحة ، 224 ، 151 ، 114 ، 65-64مقارنة ، 37
تعاطف ، 239 ، 231 ، 176 ، 150 ، 103 ، 97 ، 84-83 ، 82-79

ذاتي ، 239 ، 181 ، 103 ، 90-84مجاملة ، 36-134ثقة ، 172 ، 161 ، 142 ، 97 ، 92
، 70 ، 69 ، 67 ، 60 ، 43 ، 41-39 ، 32

ثقة السلطة و ، 7-104كاريزما طيبة و 4-102
ذاتية ، 95-94 ، 86-85 ، 84انعكاس واع ،
50-146مستشارًا ، 100اهتمام جزئي مستمر ،
16محادثة ، 232 ، 127 ، 26-123 ، 7خروج ، 80-179
، 127 ، 26-125عدائي ، 100كورتيزول ، 38إبداع ،
107تفكير نقدي ، 106نقد ، 186 ، 80-175 ، 165

ذاتي ، 90 ، 86-87 ، 50 ، 42 ، 40 ، 38-39

دالاي لاما 5و 19و 87و 88و 98و 103و 104و 112
داريوس ، ٤٩-١٤٧
داروين ، تشارلز ، 74عامًا
ديكرز في الهواء الطلق ، 83ديسرماتيز ، 202 ، 198 ، 66 ، 59 ، 46دفاعي ، 177

ديلويت ، 83الخوض في الأحاسيس ، 129 ، 100 ، 62-64 ، 61

روبرت ، دينيرو ، 68نزع الشخصية ، 233 ، 77-176اكتئاب ، 90 ، 86يأس ، 75إزالة الوصم ، 236 ، 202 ، 198 ، 66 ، 65 ، 59 ، 58 ، 51 ، 47 ، 43-46

دويتشه بنك ، 25-124
ديانا ، أميرة ويلز ، 112شخصًا صعب المراس ، 72-165 ، 7إزعاج ، 66 ، 60-61 ، 47خوض في ، 62-64 ، 61إزالة الوصم ، 236 ، 202 ، 198 ، 66 ، 65 ، 59 ، 58 ، 51 ، 47 ، 43-46 عقلية ، 65 ، 44 ، 43 ، 31-41جسديًا ، 66 ، 65 ، 59 ، 44 ، 43 ، 42 ، 28-31تمرين مع 64-65 ، 62-63

دزرائيلي ، بنيامين ، 133 ، 124 ، 20 ، 9عدم الرضا ، 42 ، 40 ، 37تشتيتًا ، 15-16وقفة درامية ، 97-196

دركر ، بيتر ، 220

اديسون ، توماس ، 74
مصر 120
إيكمان ، بول ، 111ن بريد إلكتروني ، 186 ، 185 ، 183 ، 97 ، 73
إيمرسون ، رالف والدو ، 74عدوى عاطفية ، 164 ، 46-145عاطفة ، 211 ، 163 ، 144 ، 91

التعاطف ، 233 ، 176 ، 171 ، 170 ، 160 ، 145 ، 82أثناء تقديم النقد ، تعابير الوجه ، 76–175و 174
طاقة ، 92مهندسًا ، 24ترفيهًا ، 142 ، 138حماسًا ، 185 ، 156 ، 139حسد ، 11-207الهدوء ، 234
، 2-201حضور تنفيذي ، 5مديرين تنفيذيين ، 23مهارات خارجية ، 23منفتحًا ، 108اتصال بالعين ، 164
، 162 ، 56-153 ، 122 ، 111

"عين النمر" (أغنية) ، 71عين ، 42 ، 31 ، 30 ، 29-28

تعابير الوجه ، 31-130 ، 111 ، 97 ، 91 ، 47 ، 39-38 ، 22-21 ، 14اعتذار و 181انتقاد ، 182 ، 179تأخر ،
184تعاطف و ، 174

فوري ، غابرييل ، 196الخوف ، 41-40ردود الفعل ، 107 ، 106

فهمي ، ليس ، 154
فيور ، مايكل ، 184تململ ، 173 ، 161 ، 160 ، 149 ، 106قتال أو هروب ، 197 ، 159 ، 144 ، 117 ، 52
، 41 ، 38 ، 5ضوء ناري ، 174محادثة بجانب المدفأة ، 194انطباع أول ، 232 ، 149 ، 277-115"الأوائل" ،
177

فيشر ، هيلين ، 153
"تحلق" (أغنية) ، 71تركيزًا ، 191 ، 84-183بؤرة كاريزما ، 231 ، 214 ، 181 ، 67-166 ، 112 ، 110 ، 109
، 107 ، 103 ، 101-98

فرانكلين ، بنيامين ، 178 ، 68-167
الثورة الفرنسية ، 201إحباط ، 130عملية
تصوير بالرنين المغناطيسي ، 80جنازة ،
تخيل ، 83 ، 79-78

جالبريث ، جون كينيث 169 ، 115
غاندي ، المهندس 201 ، 112
جيتس ، بيل ، 112 ، 99 ، 19
جيرمر ، كريستوفر ، 90 ، 87إشارة ، 139

جيلبرت ، دانيال ، 16
جيلبرت ، بول ، 82
جلادستون ، ويليام ، 20 ، 9جلوكوز ، 29هدفًا ، 113 ، 110
، 107

غولدسميث ، مارشال ، 220 ، 215
جولمان ، دانيال ، 146شعورًا جيدًا ، 142 ، 138حسن النية ،
231 ، 199 ، 114 ، 111 ، 103 ، 97 ، 82-79نقدًا ، 186
، 83-182ممارسة ، 83 ، 81

جوجل ، 135 ، 119تمرين غوريلا ، 242 ، 193 ، 164 ، 159
، 158استعارة جرافيتي ، 66 ، 50 ، 49امتنان ، 238 ، 231
، 103 ، 97 ، 79-75ممارسة ، 92 ، gravitas 79-77

جروس ، جيمس ، 22ن
جروينفيلد ، ديبوراه ، 159 ، 158
حرب الخليج 203

مصافحة ، 240 ، 127 ، 23-119
هانسون ، ريك ، 82سعادة ، 53ن ، 81

حق عمر سلطان 201
مراجعة أعمال هارفارد ، 146 ، 144

كلية الطب بجامعة هارفارد ، 55
جامعة هارفارد ، 17-116 ، 91 ، 73
هايز ، ستيفن ، 51 ، 49التكيف التلذذي ، 76

هيل ، نابليون ، 74عامًا
هتلر ، أدولف ، 220
منزل ، روبرت ، 203 ، 3
هوارد ، جون نيوتن ، 71
كيف تكسب الأصدقاء وتؤثر في الناس (كارنيجي) ، 168عناق ، 198 ، 73من الموارد البشرية ، 17-116من الصيادين والقطافين ، 117

إياكوكا ، لي ، 137
119 ، 100-99 ، IBMموقفًا وهميًا ، 55 ، 44 ، 26 ، 25-24تعاطف و ، 83جنازة ، 83 ، 79-78جهاز مناعي ، 86تأثير ، 210نفاد صبر ، 63متلازمة محتال ، 41 ، 40-39دخل ، 2دونية ، 90معلومة ، 142 ، 138انعدام الأمن ، 160ملهمًا ، 102 ناقد داخلي ، 86مقاطعة ، 182 ، 130 ، 129مقابلة ، 159 ، 130 ، 119 ، 17-116 ، 113 ، 97-96 ، 38تنغيم ، 241 ، 233 ، 95-194 ، 142 ، 141 ، 40-139 ، 106 ، 10انطوائي ، 108 ، 98 ، 10

آيوا ، جامعة ، 20-119جهاز 189 ، iPhoneجهاز 136 ، iPod Nanoمادة مهيجة ، 192تهيج ، 155

ايزوما ، كيز ، 168

تسلسل JALIR ، 210-11
جان دارك ، 112 ، 101
جوبز ، ستيف ، 90-189 ، 146 ، 112 ، 108 ، 101 ، 2الكاريزما
المتزايدة ، 5-4عروض تقديمية يتدرب عليها ، 192

جونز ، فرانكلين 175
جونز ، جيم ، 102
جوردان ، مايكل ، 216 ، 104
كتاب الأدغال ، (كيبلينج) ، تبرير 209 ، 118

كيلر ، جاك ، 100-99كيلير ، هيرب ، 146كينيدي ، جون ف. ، 129كيري ، جون ، 8-107كورانا ، راكيش ، 215
كاريزما طيبة ، ، 214 ، 175 ، 171 ، 158 ، 133 ، 112 ، 110 ، 109 ، 107 ، 4-102 ، 98

231

Kosslyn، Stephen، 68 Krauss، Stephen، 70
Jr.، 101، 112 Kipling، Rudyard، 118
King، Martin Luther،

لانجر ، إلين ، 25لغة ، 186 ، 144 ، 136 ، 20

لاو تزو ، 24"يدوم" ، 177قيادة ، 3 ، 2
التعاطف المطلوب ، 83

ليهي ، روبرت ، 32محاضرة ، 40-139فصًا
أماميًا يسارًا ، 88حياة ، ممتع ، 18-17رنينًا
حوفيًا ، 146

لينكولن ، أبراهام ، 136 ، 74

الاستماع ، 241 ، 232 ، 231 ، 184 ، 142 ، 128-31 ، 100 ، 26 ، 17 ، 14
الأمير الصغير ، (سانت إكزوبيري) ، 185منطق ، 163 ، 144كتابًا محبوبًا ، 90حبًا من النظرة الأولى ، 153

لونديس، ليل، 185
لوري ، بوب ، 40

مادونا ، 98
ماو تسي تونج 220 ، 112تسويق ، 169

مارتينيز ، الملاك ، 83تأمل ، 45 ، 18 ، 16 ، 15 ، 12لقاء ، 96-97 ، 72-73
بطاقة ذاكرة ، 90-189انزعاج عقلي ، 65 ، 44 ، 43 ، 31-41استعارة ، 233
، 190 ، 189

طريقة التمثيل ، 68 ، 12
ميتا ، 40-239 ، 90-87
مايكل أنجلو ، 27تعبيرًا دقيقًا ، 182 ، 22انضباط الذهن ، 45 ، 15

مسار العقل إلى التعاطف مع الذات ، (جيرمر) ، 87تحول في العقلية ، 224
، 16-15شرود الذهن ، 16مرآة ، 155خلية عصبية مرآتية ، 145

ملكة جمال بيجي ، 92-93

معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا ، 73
140 ، 126 ، 20 ، MIT Media Labأمهات ، 3

مجموعة المراقبة ، 40
مونرو ، مارلين ، 4 ، 1
جمعية التصلب المتعدد 203
عرض الدمى المتحركة ، 93-92موسيقى ، 174 ، 96 ، 95 ، 71-70

ماسك ، إيلون ، 99-98

موسوليني ، بينيتو 220 ، 104

نابليون الأول ، إمبراطور الفرنسيين ، 204 ، 201 ، 74نرجسية ، 85عوز ، 75

نيف ، كريستين ، 86ارتباطًا سلبيًا ، 142 ، 34-131سلبية ، 46 ، 42 ، 40 ، 39-38 ، 37تحييد ، 236 ، 202 ، 66 ، 65 ، 59 ، 58 ، 51-47 قمع ، 52تحيز سلبي ، 49 - 48مفاوضات ، 130 ، 100

معهد القيادة العصبية ، 38وصلة عصبية ، 68علم الأعصاب ، 11

نيومان ، بول ، 68
علماء جدد ، ٤٩-١٤٧
نيويورك تايمز ، 188
ناي ، مارشال ، 204
نيكلاوس ، جاك ، 67تأثير nocebo ، 26-25إيماءة ، 164 ، 162 ، 161 ، 160 ، 149 ، 106 ، 10رقمًا ، 90-189

أوباما ، باراك ، 109
أوشنر ، كيفن ، 22ن
أوفيس ماكس 184
أوناسيس ، أرسطو ، 54-153سؤال مفتوح ، 123
أوراكل ، 119مذبذبًا ، 146شخصية صادرة ، 10يمتلكون المسرح ، 94-193
أوكسيتوسين ، 198 ، 170 ، 73

حقوق الملكية ، 215 ، 109
قانون باركنسون ، 55

الصبر ، 103 ، 100وقفة ، 234 ، 141 ، 130-31 ، 106 ، 10وقفة ، 129في العروض التقديمية ، 97-196

بافلوف ، إيفان ، 132
باي بال ، 98
بين ، شون ، 68أداء ، 58 ، 53مراجعة أداء ، 174

بيروت ، روس ، 216
بلاد فارس ، 132شخصية ، 113 ، 107-10 ، 10شخصية مغناطيسية ، 6مساحات شخصية ، 53-150

بيتر بان ، 71فنيل إيثيل أمين 153 ، (PEA)هاتفًا ، 186 ، 85-183إزعاجًا جسديًا ، 66 ، 65 ، 59 ، 43 ، 42 ، 31-28طبيبًا ، 3صور ، 142 ، 39-136طبقة صوت ، 140تأثير وهمي ، 74 ، 55 ، 36 ، 26 ، 25

Play-Doh ، 173–74الموقف ، 164 ، 63-156 ، 150 ، 149 ، 147 ، 97 ، 91 ، 21كاريزما السلطة ، 106في العروض التقديمية ، 198

باول ، كولين ، 112 ، 104 ، 5قوة ، 234 ، 231 ، 30-229 ، 224 ، 191 ، 162 ، 142 ، 139 ، 130 ، 100 ، 94 ، 67 ، 31 ، 27 ، 26 ، 21 ، 20-18 ، 13 ، 6 ، 5مدحًا ، 11-207حضور ، 235 ، 30-229 ، 224 ، 154 ، 142 ، 129 ، 63 ، 31 ، 27 ، 26 ، 18-13 ، 12 ، 6-5

القلق و 32مظهرًا لـ 191لغة جسد و 21كاريزما بؤرية و 100و 231تقنية لـ 15عرضًا تقديميًا و 7و 72و 200-187و 215و 232و 34–233

رسالة جذابة في ، 90-188لونًا ، 191تصحيحًا في منتصف المسار ، 99-197

أسئلة وأجوبة في 190بروفة ، 93-192نقطة داعمة ، 189درجة حرارة ، 95-194

راو ، سريكومار ، 53ترشيد ، 186 ، 71-170الواقع: نظرة العقل ، ، 49-47إعادة كتابة 37-236 ، 202 ، 66 ، 65 ، 60-59 ، 58-52 ، 51 ، 50

طمأنة ، 164 ، 162 ، 161استياء ، 11-207 ، 130 ، 75 ، 58 ، 57مرونة ، 65-64مسؤولية ، 210نقل مسؤولية ، 36-235 ، 202 ، 100 ، 60 ، 45 ، 42 ، 37-34

رايس ، كوندوليزا ، 5
رونالد ريجيو ، 44-143
روك ، ديفيد ، 38
روكي الثالث 71تمثيل الأدوار ، 96رومانسي ، 174 ، 2

روما ، 120
روزفلت ، فرانكلين ديلانو ، 194 ، 136

سانت إكزوبيري ، أنطوان دي ، 185سخرية ، 56رضاء ، 237 ، 58

شيرو ، توم ، 83عامًا
شنابل ، آرثر ، 130خيارًا للجلوس ، 242 ، 53-152

سينفيلد ، جيري ، 193 ، 192قبول الذات ، 85تعاطفًا مع الذات ، 239 ، 181 ، 103 ، 90-84ثقة بالنفس ، 95-94 ، 86-85 ، 84

الوعي الذاتي ، 199النقد الذاتي ، 90 ، 86-87 ، 50 ، 42
، 40 ، 38-39الشك الذاتي ، 43 ، 42 ، 39-41تقدير
الذات ، 94-95 ، 84-85التقييم الذاتي ، 85الدفء الذاتي ،
84ضائقة الانفصال ، 154عار ، 90 ، 50 ، 45-46

صقلية ، 196
سيناترا ، فرانك ، 216 ، 198حالة ، 13-110 ، 107مبتسم ،
184 ، 42-141 ، 24مقارنة اجتماعية ، 85

الذكاء الاجتماعي ، 146موقفًا اجتماعيًا ، 3مهارات
اجتماعية ، 23ابتسامة اجتماعية ، 22تركيزًا ناعمًا ، 155
صوتًا ، 235 ، 15

الخطوط الجوية الجنوبية الغربية ، 146مساحة ، 59-158
متحدثًا ، 241 ، 142 ، 39-131انظر أيضًا العروض التقديمية

ستالين جوزيف 220 ، 104
كلية ستانفورد للأعمال ، 40
جامعة ستانفورد ، 159 ، 157إحصاء ، 90-189حالة ، 232
، 160 ، 134سلطة كاريزما و ، 231 ، 7-104قصة ، 233
، 190 ، 189

ستريب ، ميريل ، 68إجهاد ، 55-154 ، 53 ، 52 ، 41 ، 38
، 2تخيل و 71هرمونات ضغط ، 170 ، 52 ، 38نظام
إجهاد ، 202 ، 174 ، 170طالب ، 3انتحار ، 73

التعاطف ، 82

تان ، تشيد مينج ، 46-45معلمًا ، 116مهارة فنية ، 23إيقاعًا ، 142 ، 141 ، 140توتر ، 61 ، 60-59

تيريزا ، أم ، 112 ، 88
تسلا موتورز ، 99-98
تكساس ، جامعة 116
تاتشر ، مارجريت 112
Thich Nhat Hanh ، 44تهديدًا
استجابة ، 38لهجة ، 140اعتذارًا ، 181نقدًا ، 179

عرض الليلة ، 192
توب غان ، 71حركة مرور ، 56
ابتسامة حقيقية ، 24ثقة ، 152 ، 2

عدم اليقين ، 167 ، 101 ، 42 ، 37-32
أوسلان ، مايكل ، 40

فانجليس ، 71رؤية ، 234 ، 231 ، 5-203رؤى ، 210كاريزما بصيرة ، 231 ، 167 ، 136 ، 112 ، 110 ، 109 ، 108 ، 107 ، 103 ، 2-101 ، 98التصور ، 238 ، 231 ، 96 ، 74-67

لغة الجسد و 68و 69و 73و 97من الجنازة و 79-78و 83من حسن النية و 81من المستشارين التاريخيين و 74من أجنحة الملاك غير المرئية و 81و 158و 171و 174و 194كاريزما طيبة و 103قبل الاجتماعات ، 73-72

من 89-88 ، Mettaللمكالمات الهاتفية ورسائل
البريد الإلكتروني ، 183ممارسة لـ ، 69قبل
العروض التقديمية ، 72صوت ، 182 ، 42-139
، 21حجمًا ، ، 41-140نقطة ضعف 243 ، 221
، 18-216 ، 94-193

وول مارت ، 198
والتون ، سام ، 216 ، 198إحماء ، 172 ، 103 ، 97-93دفء ، 232 ، 231 ، 30-229 ، 224 ، 182 ، 176 ، 172
، 164 ، 163 ، 162 ، 161 ، 158 ، 156 ، 155 ، 150 ، 142 ، 139 ، 130 ، 123 ، 109 ، 106 ، 101 ، 97 ، 94
، 92 ، 81 ، 74 ، 67 ، 27 ، 26 ، 20-18 ، 13 ، 6 ، 5القلق و 32لغة الجسد و 234 ، 21نقد و 179جاذبية تركيز
و 100مصافحة و 121كاريزما طيبة و 4-102و 231عبر الهاتف و 185في العروض التقديمية و 191و 95-194
و 197الذات و 84صوتيًا و 42-141

فايس ، آلان ، 144فارسًا أبيض ، 120

وليامز ، ريدفورد ، 170قوة إرادة ، 94

وينفري ، أوبرا ، 11-110 ، 109 ، 108 ، 75
نشرة العقل الحكيم ، 73
معهد وايزمان ، 80سيناريو أسوأ الحالات ، 51 ، 50كتابة ، 57 ، 56 ، 54