

Глава 1

Итак, что же такое харизма?

Д а, в ней что-то есть... Люди с харизмой такие... *привлекательные*. Они очаровывают, умеют нравиться, всех к ним тянет поневоле. Это магия? Или, как говорится, химия? Если вам хоть раз в жизни хотелось в компании быть человеком с самой магнетической и притягательной аурой, эта книга, несомненно, для вас. Когда мы находимся в обществе харизматичной личности, сложно в точности сказать, в чем заключается волшебство. Поначалу кажется, что харизма — то, с чем повезло родиться на свет... или не повезло.

К счастью, очарование подобного рода — вовсе не мистическая сила, которой обладают немногие избранные. Это на девяносто процентов социальный навык, который можно практиковать, даже если пока вы так не считаете. Харизма — это на самом деле набор различных типов поведения и отношения к окружающим, транслирующих им определенный и весьма привлекательный мысленный настрой. В последующих главах мы разделим «ускоренный курс харизмы» на две основные части. Сначала вы узнаете, как развить в себе шарм личного, уникального бренда. Затем во второй части вы найдете советы, как научиться проецировать эту ауру на внешний мир и пользоваться ею при взаимодействии с другими людьми.

Обладая харизмой, вы выглядите эмпатичнее, общаетесь эффективнее и вообще кажетесь истинным гуру беседы. Вы интересны и демонстрируете интерес. А поскольку вы остроумны и отличаетесь эмоциональным интеллектом, люди вас любят и вам доверяют. Трудно представить, какую жизненную сферу не могла бы улучшить харизма – это и романтические отношения, и работа, и дружба. Даже болтовня с незнакомцами на автобусной остановке превращается в возможность покориť людей милым подшучиванием!

Но прежде чем погрузиться в самые глубины предмета, давайте развенчаем одно неверное представление: харизматичность НЕ равна громогласности, экстраверсии или хвастливости. Надеюсь, когда вы дойдете до последних страниц этой книги, то увидите, как много есть способов казаться очаровательным – не только быть в центре всеобщего внимания, но и излучать спокойную уверенность и чуточку таинственности.

Практическое определение

К большому удобству для нас, в 2018 году исследователи из университета Торонто, изучив феномен харизмы, вывели рабочее определение. Обобщив данные более 1000 участников, ученые сделали вывод, что харизма представляет собой комбинацию двух человеческих качеств.

1. Приветливость.
2. Влиятельность.

Приветливость в широком смысле означает, что с человеком приятно быть рядом, что он доступен и прост в общении. Как бы вы это ни назвали – теплота, благожелательность, дружелюбие, – это качество, которое заставляет думать: «Хм, а он мне нравится!»

Влиятельность можно определить как лидерский потенциал, «эффект присутствия» и способность воздействовать

на людей и убеждать их. Исследователи обнаружили не только то, что возможно на деле измерить оба эти качества, но и то, что люди весьма точно дают оценки себе, то есть собственные оценки более или менее сравнимы с оценками, которые им ставят другие. Был создан опросник измерения харизмы – General Charisma Inventory (GCI), который и вы можете заполнить прямо сейчас.

Прочитайте следующие утверждения и поставьте себе балл от 1 до 5, где 1 соответствует «полностью согласен», а 5 – «категорически не согласен». Первые три утверждения оценивают влияние, вторые три – приветливость.

Я...

- *нахожусь в центре внимания других людей;*
- *обладаю способностью влиять на людей;*
- *знаю, как лидировать в группе;*
- *вызываю у окружающих ощущение комфорта при общении со мной;*
- *часто улыбаюсь людям;*
- *умею поладить с любым человеком.*

Чтобы узнать общую оценку, просто сложите баллы по каждой позиции, а получившееся значение разделите на 6. Если оценка выше 3,7, то можете считать свою харизму выше средней. А если существенно ниже? Не волнуйтесь! Не так сложно, как вы думаете, поработать над этими шестью критериями и повысить уровень харизматичности. Знаете, что интересно? На самом деле уровень вашей харизмы совершенно не зависит от типа личности или общего уровня интеллекта (возможно, есть небольшая корреляция с гендерной принадлежностью).

Итак, подведем итог: харизма характеризуется умением очаровывать, убеждать и привлекать других и включает в себя два основных свойства: *приветливость* и

влиятельность. Эти две главные черты можно еще подразделить на частные характерные свойства, такие как, например, эффект присутствия и хороший раппорт (доверительный контакт) с окружающими. Давайте рассмотрим подробнее, что делать и чего не делать ради обретения харизмы, учитывая шесть критериев ее измерения.

Повышение влиятельности

Представьте человека, которого вы считаете влиятельным. Как он выглядит? Возможно, перед вами встает лицо Опры Уинфри, которая выстроила себе настоящую империю и повлияла на миллионы людей по всему миру. А может, вы подумали о Махатме Ганди, чье ненасильственное сопротивление наделило его столь мощной аурой «упорства в истине», что под это влияние попали целые народы. О ком бы вы ни подумали, услышав слово «влиятельный», эта личность наверняка обладает одним качеством: уверенностью.

Влиятельные люди верят в себя и умеют внушить другим людям то, в чем страстно убеждены сами, да так, что те заражаются этой страстью и уверенностью в правоте и справедливости доносимой до них идеи! Вспомните самые знаменитые политические речи в истории и то, как произносящие их личности транслировали свою энергию и энтузиазм в человеческие толпы. И дело не в высокомерии или нарциссизме. Нет, дело в *эффекте присутствия*.

Представьте, как кто-то входит в комнату с высоко поднятой головой, улыбкой на лице, язык его тела говорит об открытости. Он уверенно приветствует собравшихся, четко, ясно и твердо произнося слова. Возникает впечатление, будто он с первых мгновений занял в пространстве определенное значимое место. И сравните его с человеком, который застенчиво пробирается в ту же комнату, плечи опущены, на лице заискивающее выражение. Избегая зрительного контакта, он с кем-то мимоходом здоровается, прячется

в уголок и молчит, а если и говорит, то тихим голосом. Все ясно: такая личность по определению занимает мало места.

Однако занять больше «пространства» еще не означает, что человек по умолчанию затмевает собой белый свет. Стараясь добиться подобного эффекта, некоторые люди напяливают на себя вызывающие, привлекающие внимание наряды или говорят слишком громко. Да, они на минуту обратят на себя внимание окружающих, но вряд ли надолго удержат, если, помимо костюма, не обладают истинной уверенностью и притягательностью.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Прежде чем войти в комнату или завести разговор, в буквальном смысле выпрямитесь и вытяните руки над головой. Сделайте несколько глубоких вдохов. Представьте, что в центре вашей груди разливается свет. Этот свет – вы сами, ваше лучшее «я», все то, что вы можете предложить миру. Представьте, как гордо и смело вы изливаете этот свет вовне, на весь мир, с открытыми жестами и улыбкой на лице.

Один из способов быстро обрести такой добросердечный, оптимистичный настрой – это вообразить, что люди, с которыми вы собираетесь пообщаться, *уже* ваши друзья и готовы тепло вас встретить. Представьте, что вы идете к старым, любимым друзьям, которые умирают от желания с вами пообщаться. И перенесите это открытое ожидание и оптимизм на новые контакты.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Если вы в глубине души убеждены, что от определенных людей или ситуаций исходит угроза, подобное убеждение обязательно даст себя знать в выражении лица, позе или голосе. Вы транслируете свое отношение (неважно, сколь расплывчатое и неосознанное) или страх, нежелание общаться или враждебность, и все

это немедленно подрывает все шансы на харизматичность. Итак, что бы вы ни *делали*, *не делайте* вот чего: не вступайте в контакт, если вас обуревают одна мысль: «Эти люди меня терпеть не могут». Подобное отношение заставит вас съежиться, уменьшиться в размерах и закрыться в скорлупе, заняв как можно меньше места и вообще лишив эффекта присутствия в помещении.

А как насчет влияния на окружающих? Присутствие – это одно; но чтобы побудить людей о чем-то подумать или что-то сделать, нужна одна важная вещь: энергия. Необходимо поверить не только в себя (уверенность, захват пространства), но и в то, что вы говорите. Если вы способны излучать истинный энтузиазм и оптимизм в отношении своих убеждений, то скорее привлечете к себе других людей. А что, если вы неубедительны? Тогда окружающие отреагируют столь же апатично, если вообще обратят на вас внимание.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Отыщите в себе истинную страсть и говорите о ней с энтузиазмом. Энтузиазм подделать нельзя. Люди всегда чувствуют, когда ими манипулируют или что-то им рекламируют. Но они очень любят, когда человек горит своей миссией, и следуют за ним как за путеводной звездой! Стараясь убедить людей что-то сделать или не сделать, говорите о том, что важно для вас самих (даже если в процессе потеряете кого-то из возможных последователей!).

Вы страстный защитник прав животных? Здорового питания? Спортивного образа жизни? Всегда имели определенное хобби, интересы и взгляды? Так и скажите! В самом крайнем случае твердо и уверенно стойте на том, что любите и чего хотите. Не занимайте выжидательную позицию. У вас необычные предпочтения или мнения? Гордо поделитесь с окружающими, не набрасывая тень на истинные чувства.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: «Э-э, да я не знаю... а как *вы* думаете?» Не слишком вдохновляет, верно? Исключите подобные слова из своего лексикона. Даже если в душе вы чувствуете себя именно так, не критикуйте себя и не сомневайтесь в себе вслух. Харизматичные личности всегда спокойны и уверены в себе. Так что если вы излучаете тревогу, неуверенность или сомнение в собственной ценности, другие будут относиться к вам так же.

Кроме того, дайте себе слово не жаловаться, не ныть и не выражать недовольство собой вслух. Мы говорили о необходимости вдохновлять людей своей страстью? Так не делайте как раз обратного! Открою вам секрет: людям неважно, если кто-то неправ или отличается от них самих, когда этот кто-то уверен и аутентичен в своей неправоте или отличии!

Наконец, что там по поводу лидерства? Если вы уверены в себе и умеете четко высказываться о предмете своей страстной увлеченности, то автоматически оказываетесь в положении лидера, увлекающего за собой других. Хорошие новости состоят в том, что на самом деле не существует такого явления, как лидер «от природы», — если вы убедительны и искренни в своем мнении и умеете донести его до окружающих, они вдохновятся и последуют за вами.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Говорите С людьми, а не выступайте ПЕРЕД ними. Что они ценят? Чего хотят? Как разбираются в окружающем мире? Обращайтесь к высшему «я» своей аудитории. Когда вы разговариваете с людьми, создавайте впечатление, будто *в центре внимания их точка зрения*, а не ваша. Добивайтесь, чтобы это впечатление было настолько реальным, что его буквально можно было бы испробовать на вкус.

К примеру, если вы — член некоего комитета и пытаетесь доказать людям, насколько толково составлен предлагаемый вами новый план, послушайте, на каком языке

они говорят, и отзеркальте, используя их слова, а не ваши. Можно так адаптировать свою речь, чтобы они решили, что план соответствует их ценностям и принципам. «Знаю, что вы человек семейный, и вас, как и меня, волнуют проблемы защиты детей».

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Относитесь к людям как к объектам, которых нужно подвигнуть на действия. Принуждение и манипуляции сработают на краткосрочную перспективу, но в конечном итоге приведут к провалу. Возможно, ваша идея блестяща, но если навязывать ее другим, не проявляя уважения, вас не послушают. Не апеллируйте к низшему «я» своей аудитории, то есть той части личности, которая реагирует на страх, ненависть или негатив. Это ощущается не как влияние, а как манипулирование. «Ведь у вас есть дети? Разве вы не почувствуете себя виноватым, если с ними произойдет что-то плохое?»

Как проявлять приветливость

Многие политики очень влиятельны... но никто их *не любит*. Влияние — только полдела, если говорить о харизме: вы должны людям нравиться. «Нравиться» — это такое хрупкое чувство, которому не прикажешь. Многие из тех, кому не удастся социализация, не осознают самой важной вещи, необходимой, чтобы нравиться: сделайте так, чтобы людям было с вами хорошо. Речь не о том, чтобы заставить их думать, какой вы замечательный. Нет, пусть они почувствуют, что вам с ними комфортно, что к ним прислушиваются, что их уважают. А когда люди ощутят, что нравятся вам сами, — вот тут, словно по волшебству, им *понравится* вы.

Быть приветливым легко — для этого надо только вырваться из порочного круга собственных мыслей. Простейший (возможно, слишком простой) способ быть приветливым — улыбаться. Помните: людям не видна ваша

внутренняя работа, они способны наблюдать только то, что написано у вас на лице. Поэтому следите за лицевой мускулатурой и тем, что она транслирует. Время от времени проверяйте, что с ней происходит, и осознанно напоминайте себе, что надо расслабить челюсти, перестать хмурить лоб и слегка приподнять уголки рта.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Не нужно постоянно удерживать на лице ухмылку от уха до уха. Но *побуждайте* себя больше улыбаться, особенно если вы считаете себя пессимистом или ворчуном! Можно попрактиковать искреннюю улыбку, думая о том, что приносит вам счастье. Фотографы используют такой трюк: они просят свои модели представить кого-то, в кого те влюблены, или вспомнить какие-нибудь чудесные моменты. И те не могут удержаться от улыбок или смеха. Улыбка не должна быть какой-то особенно сногшибательной, чтобы добиться нужного эффекта, — он придет, достаточно лишь теплоты и искренности.

Проявить приветливость в значительной степени это сделать так, чтобы людям было с вами комфортно. И трудно вообразить почему...

Персона А: Хорошо выглядит, интеллигентна, успешна, очаровательна, вам с ней легко.

Персона Б: Хорошо выглядит, интеллигентна, успешна, очаровательна... и заставляет вас чувствовать себя лузером.

У персоны А есть харизма... а персона Б просто отвергает от себя или даже создает впечатление откровенного агрессора!

Чтобы людям было с вами легко, нужны эмоциональный интеллект и эмпатия (об этом мы подробнее погово-

ворим в следующих главах). Здесь требуется определенный уровень эмоциональной и социальной зрелости: харизматичные личности не рассматривают социальное взаимодействие как возможность распустить перья или выйти на поле боя, где можно уничтожить оппонента. Нет, они искренне любят людей и радуются общению. Честно спросите себя: вы действительно вступаете в разговор с искренним желанием выслушать, что говорят другие? С любознательностью относитесь к собеседникам, желаете чему-то у них научиться?

Наилучший способ создать атмосферу легкости и комфорта — это обращать на людей внимание. Слушайте, что они говорят (а не свои мысли на этот счет!), и демонстрируйте, что цените и уважаете *их* мнение, а не встраивайте в разговор с намерением нагрузить своим собственным. Относясь к людям заботливо, вы завоеуете их доверие и восхищение.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Не забывайте о деталях. Что бы почувствовали вы сами, если бы человек неправильно произнес ваше имя или совершенно запамятовал, что вы рассказывали ему только вчера? *То, что вас не слышат.* Ослепительная и интересная личность, с трудом отдающая себе отчет в том, что вы существуете, вовсе не харизматична — так, обычный типаж поглощенной собой эстрадной дивы или светской знаменитости. Лучше слушайте со вниманием то, что вам говорят. Запоминайте факты, которые вам сообщают, и непринужденно потом упоминайте их в разговоре. Если вы сумеете это сделать, создавая у людей впечатление, будто они самые поразительные личности на планете (а в каждый конкретный момент так оно и есть!), то ваша привлекательность устремится к звездам.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не перебивайте. Это такое искушение, так хочется вставить словечко... и так быстро

разрывает контакт. Перебивая, вы, по сути, говорите другому человеку: «То, что говорю я, важнее, чем твои слова». Разумеется, ему будет некомфортно. Когда собеседник закончит, выждите несколько секунд, прежде чем начать говорить. Опасайтесь неявных возможностей перебить человека. Если вы постоянно меняете тему, игнорируете сказанное или намеренно, раз за разом перетягиваете одеяло на себя, результат будет тот же. Отложите в сторонку любые домашние заготовки и дайте собеседнику возможность какое-то время лидировать.

Наконец, харизматичные личности умеют ладить с кем угодно. Это важно — они уживаются не только с теми, кто им по душе или кто на них похож, а *со всеми*. В том, чтобы лучше ладить с людьми, кем бы они ни были, могут помочь оптимизм и неосуждение.

Харизматичные люди — люди позитивные. Они ориентированы на решение, упорны и ищут во всем светлую сторону. Они видят хорошее как в себе (уверенность в себе), так и в других. Для них беседа — это возможность чему-то научиться и наладить контакты, а любой вызов — приглашение к самосовершенствованию. Постоянно пребывая в негативе, вы привносите в общение совершенно иную энергетику. Вас окружает аура сложности, сопротивления, противостояния или просто старого доброго недовольства. А если добавить в эту гремучую смесь еще и осуждение... хуже некуда!

ЧТО ДЕЛАТЬ: Выражайте признательность — открыто и почаще. Когда вы демонстрируете одобрение, случается настоящая магия, и вы сразу начинаете восприниматься как позитивная личность. Порой достаточно сказать: «О, какой прекрасный дождик! Мой сад обожает водичку!», вместо того чтобы горько жаловаться на пасмурную погоду. Еще лучше, если вы сумеете выразить

другому человеку благодарность, а не критиковать его убеждения. Вместо того чтобы мысленно твердить себе, какой перед вами странный тип, скажите: «Вот что мне в вас нравится – вы не такой, как все!»

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не судите. В том числе и себя! Не сплетничайте и не жалуйтесь на других, а в первую очередь избегайте говорить о себе в негативном ключе. Может показаться, что здесь нет ничего страшного (некоторые даже полагают, что возможность вволю посплетничать сближает!), однако в конечном счете это не приносит ничего, кроме негатива и ощущения, что вы не в безопасности. Скажите что-то конструктивное или, по крайней мере, оставьте критику при себе.

И вуаля! Мы освободили харизму от флера мистичности и свели ее к шести очень практичным, очень простым умениям, в которых можно попрактиковаться прямо сейчас, во время следующей же беседы.

1. Примите открытую позу, займите пространство; исходите из того, что окружающие – уже ваши друзья.
2. Открыто высказывайтесь о том, чем страстно увлечены; откажитесь от языка сомнений в себе.
3. Апеллируйте к высшим «я» окружающих и их ценностям, чтобы оказывать влияние и завоевывать людей.
4. Прибегайте к счастливым воспоминаниям, чтобы побуждать себя чаще улыбаться.
5. Демонстрируйте людям, что уделяете им внимание, припоминая детали разговора. Никогда не перебивайте, и с вами будет легко общаться.
6. Выражайте благодарность вместо критики и осуждения, и будете казаться оптимистом.

Как видите, ничто из сказанного не требует особой магической власти или специальных талантов – немного

усилий и практики, и все это можно измерить, изучить и развить в себе.

Масштабируем личную харизму

Рональд Э. Риджио, профессор психологии и коуч по лидерству и организационной психологии в колледже Клермон Маккенна (Калифорния), посвятил десятилетия исследованию харизмы, особенно в связи с лидерством. По мнению Риджио, личная харизма – это, прежде всего, сложная комбинация социальных навыков, которые позволяют *оказывать влияние на людей на глубинном эмоциональном уровне*, в основном с помощью средств коммуникации. Дело не только в наличии у вас набора неких изящных умений, но и в том, что все эти навыки работают вместе, как единый сплав, оказывая глубокое воздействие на окружающих.

И на социальном, и на эмоциональном уровне харизматичные личности:

- 1) выразительны;
- 2) чувствительны к выразительности других людей;
- 3) способны мастерски контролировать и то и другое, в зависимости от контекста и собственных потребностей.

Эмоциональное сознание и *социальный* интеллект – ключи к успеху в данной области, и при достаточной практике вы сумеете объединить оба навыка в один большой чарующий набор. Давайте посмотрим, что Риджио именует шестью опорными блоками харизмы. Каждый из них соответствует тому, насколько хорошо мы транслируем сообщения (выразительность), принимаем их (сенситивность) или контролируем себя.

Эмоциональная выразительность

Знаете, у кого нет харизмы? У робота. Стоики, лишённые эмоций, сдержанные люди могут создавать впечатление холодных и безучастных личностей. Вспомните наше

определение: харизма связана с *эмоциональным* воздействием на людей. Его нельзя добиться, оглашая список рациональных аргументов. Спонтанно и искренне выражайте то, что чувствуете. Если вы оживлены и энергичны, то кажетесь более живыми, разумными и привлекательными. Демонстрируя, что ваше сердце открыто для соперничества, что у вас есть свое мнение, что вы динамичны и способны к переменам, вы кажетесь человечнее и достойнее доверия в глазах окружающих.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Будьте выразительнее – задействуйте выражение лица. Пусть ваше лицо оживет. Во время разговора представьте, что все звуки отключены или ваша аудитория плохо слышит, так что приходится включить мимику. Сможет ли аудитория угадать смысл сообщения только по выражению вашего лица? Пусть в коммуникации участвует все ваше тело – используйте позы и жесты рук. Сопровождайте мимикой и действиями свои истории, изменяйте голос, чтобы изобразить другого человека, и движения, чтобы придать соли анекдотам. Не знаете, как это сделать? Понаблюдайте за стендап-комиками, отключив звук, и посмотрите, как они пользуются возможностями тела для выразительности.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не допускайте, чтобы слушатели скучали. Пусть ваш язык будет колоритен и ярок. Добивайтесь определенного эффекта неожиданности и свежести, описывайте вещи необычным образом или используйте уникальные речевые обороты. К слову сказать, постарайтесь не прибегать к ненормативной лексике – не потому, что это вульгарно, а потому, что это не креативно! Если уж нужно подпустить грубоватости, постарайтесь подойти к вопросу новаторски...

Эмоциональная сенситивность

Талант умудренного опытом коммуникатора заключается не просто в том, чтобы транслировать четкие

послания, но и в том, чтобы получать их от других. Просто невозможно взаимодействовать с людьми на эмоциональном уровне, не зная, какие эмоции те испытывают. Необходимо умение точно воспринимать эмоции окружающих – и реагировать на то, что наблюдаете. Это способность замечать, когда человек утратил к вам интерес, чувствует себя некомфортно или же, напротив, у вас с ним налажился контакт. Иными словами, это эмпатия.

В следующих главах мы поговорим подробнее о том, как именно усовершенствовать навыки эмпатии. А пока достаточно будет знать, что *эмпатия – это не что иное, как повышенная способность по-настоящему воспринимать реальность другого человека*. Нужны только желание и внимательность. Сказать по правде, многие из нас пренебрегают этой способностью не из-за трудности дела, а просто не удосуживаясь задаться вопросом о том, что же ощущает в данный момент другой человек. Умение хорошо «считывать людей» требует времени и практики.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Хотите знать, что чувствуют люди? Спросите у них! Озвученный вопрос сам по себе коммуницирует намерение эмпатии, а это многого стоит. В общение врывается настоящая струя свежего воздуха, и собеседник внезапно кажется привлекательнее, когда говорит: «Могу я говорить с вами откровенно?» Спросите, что человек испытывает на эмоциональном уровне, а потом искренне, не судя, выслушайте ответ.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Забудьте о предубеждениях. Да, эмпатия помогает считывать язык тела, но зачастую единственный жест или одно выражение лица не значат ничего; если вы разговариваете с незнакомцем, трудно углядеть в его поведении некие паттерны, так как у вас нет эталона и вам не с чем сравнивать. Проще постараться «считать» атмосферу в аудитории! Обращайте особое внимание на то, как реагируют на вас люди в моменте, и

только потом произносите следующую фразу или принимайте какие-то действия. Это поможет вам не углубиться в монолог, не чувствуя, что вы ушли с эмоциональной волны собеседника. А еще это даст время скорректировать неверные представления.

Эмоциональный контроль

Истинно харизматичные люди никогда не теряют контроля. Кажется, они в любой момент себя осознают и собой управляют, не утрачивая самообладания и не впадая в эмоциональные откровения, о которых позднее пожалеют. Но это непросто. Как можно быть «эмоционально выразительными», одновременно контролируя эмоции? Разве одно не противоречит другому?

Истина состоит в том, что шарм и харизма действительно предусматривают определенный элемент искусственности. Харизма может быть спонтанной и искренней, но никогда не бывает неосознанной. Иными словами, харизматичные личности знают, как включать и отключать шарм по своему желанию. Они знают, до какой степени можно «лицедействовать», приглушая определенные эмоции при необходимости. Например, они улыбаются и расслабляются, даже если ощущают нервозность, и сохраняют спокойствие, зная, когда спорить бесполезно. Эмоциональный контроль дает возможность казаться сверхспокойными даже перед лицом оскорблений или в условиях хаоса.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Возьмите в привычку замедлять дыхание. Волнуясь или испытывая сильную нагрузку, мы порой что-то выпаливаем вслух, не подумав. Но буквально пара секунд глубокого дыхания поможет вернуть состояние равновесия и напомнит, что в нашей власти себя контролировать. Прежде чем реагировать на что-то, сделайте паузу и соберитесь.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не занимайте глухую оборону. Никогда. Как только вы почувствуете первые признаки подобного побуждения, прибегните к юмору. Умение посмеяться над ситуацией или выдать неожиданную остроту поможет смягчить напряженность. Реагируйте на грубости, ошибки или внезапные неудачи (как свои, так и чужие!) легко. Поддерживайте собственные эмоциональные «границы» и помните: никто и ничто не может *навязать* вам ощущения и поведение против вашей воли. Понижьте уровень эмоциональной реактивности, просто «убрав от себя» какие-то вещи, вместо того чтобы волноваться из-за них.

Социальная выразительность

Речь идет о социабельности и умении взаимодействовать и самовыражаться в социальных ситуациях. Это может означать умение отстаивать свои позиции в рамках социальной группы или уверенно выступать на публике. Социальная выразительность чаще всего ассоциируется с экстраверсией, но это необязательно так – даже если вы интроверт, это не значит, что вы лишены способности уверенно высказываться в социальных ситуациях. Данная сфера может ощущаться как вызов для тех, у кого трудности с социализацией, однако хорошая новость заключается в том, что все можно усовершенствовать при постоянной практике.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Да, правда: все твердят, мол, надо быть собой и вести себя естественно. Однако в случае данного социального навыка сработать может как раз обратное – определенная доля актерской игры. Посмотрите на видеозаписях, как действуют ведущие ток-шоу, стендап-комики или публичные личности, которыми вы восхищаетесь, отмечая их харизму. Посмотрите, что они делают, и скопируйте. Разумеется, не нужно подстраивать свою личность под конкретную персону, однако это отличный способ инициировать собственную врожденную харизму, попрактиковаться и набраться уверенности.

Подумайте о том, чтобы записаться на курс ораторского мастерства, занятия по импровизации, в танцевальный или драматический кружок. Испробуйте себя в амплу стендап-комика, поучаствуйте в «ночи открытого микрофона» или просто старайтесь больше говорить в компании. Вначале вы, возможно, будете каменеть на публике; но практика – залог совершенства. Поставьте себе задачу просто вызвать смех – не нужно мастерства профессионального актера. Понизьте планку и научитесь не бояться страха и неудач.

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не будьте неряхой, то есть не проявляйте небрежности в одежде и внешности. Большая часть коммуникации происходит еще до того, как мы открываем рот. Подумайте, что о вас говорят одежда и аксессуары, и бросьте себе вызов – рискните выразить чуть больше индивидуальности. Это может прозвучать как очевидный факт, однако не одну многообещающую беседу спровоцировали участники в футболках с выразительными слоганами!

Социальная сенситивность

Можно добиться мастерства в том, что и как транслировать вам самим, и можно усовершенствовать умение считывать то, что транслируют другие. На впечатляющую личность хорошо *смотреть издали*, а с харизматичной личностью хорошо *быть рядом*. Находясь в присутствии такой личности, вы *чувствуете*, что вас видят и слушают, и думаете, что собеседник – самый интересный человек из всех, кого вам доводилось встречать... А еще вы сами каким-то образом стали интереснее, чем когда-либо!

Есть разница между ощущениями, возникающими, когда вы смотрите великолепное хореографическое представление на сцене, и когда близко и лично общаетесь с хорошим танцором, который танцует *вместе с вами*, спонтанно реагируя и чувствуя вас каждое мгновение.

Подобное умение динамично ощущать людей и реагировать на них опирается на социальную чувствительность (чувствительность). Если у кого-то этого умения недостаточно, начинает казаться, что вы пребываете в разных мирах и ведете две отдельные беседы, не имеющие ничего общего.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Практикуйте чувствительность к окружению и контексту в целом. В следующий раз, оказавшись в социальной ситуации, сделайте паузу и «читайте» эту ситуацию, прежде чем говорить или действовать. Если компания в этот момент охвачена одной мощной эмоцией и намерением, что это может быть? Говоря более практически, каковы социальные обычаи и культурные установки этого собрания?

Наблюдайте за людьми. Уделите примерно час наблюдению (ненавязчивому) за теми, кто проходит мимо, и просто замечайте, что с ними происходит. В особенности постарайтесь считывать *эмоции* и то, как они отражаются в телах, лицах, голосах – словом, во всем.

Может прозвучать странно, однако медитация также может сделать вас хорошим слушателем, улучшить навыки коммуникации и эмпатии, повысить уровень харизматичности. Зачастую мы бросаемся в разговор очертя голову, с домашними заготовками и предположениями о собеседнике. Однако, проявляя осознанность, можно остановиться и просто посмотреть, кто же реально находится перед вами. Отбросьте ожидания, суждения и предубеждения и просто в качестве нейтрального наблюдателя посмотрите, что происходит. И, возможно, вы обнаружите, что ваша способность сонастройки с окружающими растет!

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Избегайте говорить о себе. Даже если вы не хвастаетесь и не выпячиваете себя, постоянный перевод разговора на *ваши* идеи, *ваш* опыт, *ваши* мнения утомляет. Лучше в следующий раз, почувствовав искушение поговорить о себе, намеренно сделайте другой выбор – задайте

вопрос собеседнику. Большинство людей на самом деле от вас не отгораживаются; перед вами лежит целый мир удивительной информации – только позаботьтесь спросить!

Социальный контроль

Наконец, существует ролевой социальный навык, владении которым особенно хороши харизматичные личности, а те, у кого проблема с харизмой, вовсе о нем не задумываются: социальный контроль. Что это такое, описать непросто, особенно людям, думающим о социальном взаимодействии в терминах аутентичности и честности. Истина, однако, в том, что любое социальное взаимодействие осуществляется намеренно, целенаправленно и по определенным правилам. Иными словами, мы все играем роли – даже будучи самим собой!

Если ваш уровень социального контроля выше среднего, то вы умело переключаетесь с роли на роль, в зависимости от ситуации и стоящих перед вами задач. Собираясь на свидание, вы включаете артистичное беззаботное «я», а на работе, где это важно, становитесь строгим начальником. Возможно, вы прекрасно осознаете, как воспринимают вас другие, и предпочитаете ненавязчиво выдвигать на первый план соответствующую версию себя, в зависимости от того, что требуется получить.

Далее скажем, что кому-то подобный навык покажется нечестной манипуляцией – и в определенной мере это так! Но нужно лишь взглянуть на личность, данным навыком не обладающую, чтобы понять, почему это так важно. Вам знакомы такие прямолинейные особы, рубящие правду-матку без оглядки на социальный контекст или негативные последствия? Чуть выдержки, любезности и соблюдения этикета – разумный метод контроля социальных ситуаций вам же на благо. Не путайте грубость, жесткость или социальную неосознанность с

аутентичностью. В то же время не исходите из того, что ношение масок равно лицемерию.

ЧТО ДЕЛАТЬ: Учитесь получать удовольствие от светской болтовни. Многие интроверты ее терпеть не могут, предпочитая глубокие, содержательные диспуты. Но это все равно что прийти в первый раз на свидание и, не успев поздороваться, начать раздеваться! Светская болтовня на самом деле не пустой разговор – это важная и необходимая часть формирования доверия, раппорта с людьми, чтобы со временем *выстроить* прочные отношения. Чтобы овладеть этим искусством, просто практикуйтесь. Болтайте с официантами, людьми в очередях в супермаркете или с сотрудником на «горячей линии».

ЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ: Не чурайтесь незнакомцев. Бросьте себе вызов: говорить с новыми людьми как можно чаще. Большинство из нас склонны держаться подальше от взаимодействия с теми, кого не знаем, однако это может оказаться богатым источником прозрений и практики социальных навыков. Не волнуйтесь, если испытаете неловкость, – харизматичные люди сохраняют невозмутимость и просто продолжают общение!

Когда вы общаетесь с харизматичным человеком, сначала может показаться, что он выходит за рамки обычного поведения, будто бы нарушая социальные правила или делая что-то из ряда вон выходящее. Вообще-то они *как раз* играют по правилам, просто играют очень хорошо! Люди ошибаются, полагая, что харизма и магнетизм – это раз и навсегда зафиксированные личные свойства, к примеру, привлекательность. Но в действительности харизма *относительна* – это нечто возникающее в контексте, в беседах и динамических взаимодействиях с окружающими. Вот почему нельзя повисить харизматичность, просто работая над собой, например, лучше одеваясь. Харизма проявляется

только тогда, когда мы знаем, как играть в социальные игры, — а это означает, что дело не в нас, а в *других* людях.

Вернемся к нашему определению: харизматичная личность — та, что **нравится**, и та, что умеет **влиять** на других. Также, согласно Риджио, харизматичностью обладают люди, умеющие воздействовать на окружающих на эмоциональном уровне, поскольку им известно, как самовыражаться, как чувствовать окружающих и как контролировать ситуацию. Узнаете себя в этом описании?

В следующей главе мы поговорим о конкретных способах повышения харизматичности. Но прежде давайте проведем персональную инвентаризацию. Возьмите дневник или записную книжку и попытайтесь ответить на следующие вопросы, чтобы определить области, более всего нуждающиеся в проработке.

Как измерить уровень влияния

Мое присутствие в помещении ощущается?

Я умею убеждать, настаивать на своем, влиять на людей?

Мне комфортно быть лидером группы, способен ли я на это?

Как измерить уровень привлекательности

Людям в целом со мной комфортно?

Я улыбаюсь искренне? Часто?

Я умею ладить с любыми людьми?

Как измерить эмоциональные навыки

Я обладаю эмоциональной выразительностью?

Я умею считывать, слушать людей и проявлять эмпатию в отношении их эмоций?

Как у меня с эмоциональным самоконтролем, умею ли я контролировать свои чувства (и скрывать их, если необходимо)?

Как измерить социальные навыки

Мне комфортно самовыражаться на публике, например, в большом коллективе?

Я умею соответствовать социальным правилам, этикету и культурному контексту?

Знаю ли я, как играть роль, носить маски и контролировать то, как другие меня воспринимают?

Честно ответив на каждый из этих вопросов, вы начнете видеть четкий портрет себя в конкретный момент и получите представление о том, на чем стоит сосредоточиться и что улучшить. Возможно, вы обнаружите у себя эмоциональный интеллект, поразительную эмпатию и сенситивность, но при этом недостаток уверенности при соблюдении социальных правил. Может быть, у вас получается лидировать и воодушевлять окружающих, но возможности не предоставляется, потому что вы не нравитесь людям – или наоборот!

Какие бы результаты у вас ни получились, помните: *любой* может быть харизматичной личностью, а уяснив свои уникальные достоинства и недостатки в этом отношении, вы сделаете реальный шаг к тому, чтобы стать самой привлекательной и магнетической версией себя!

Выводы

- Может показаться, что люди, умеющие очаровывать, обладают неким таинственным качеством, которого нет ни у кого иного. Однако харизма — это известный набор навыков социального и эмоционального поведения, доступный для постижения любым человеком.
- Харизму можно определить как комбинацию приветливости и влиятельности. Харизматичные люди умеют создавать эффект присутствия в любом пространстве, убеждать и воздействовать на других, лидировать. А еще они знают, как сделать так, чтобы с ними было легко, они тепло ко всем относятся, часто улыбаются и могут поладить с кем угодно.
- Практикуйте умение расширять свое присутствие в любом месте. Анализируйте глубинные установки, способные отрицательно сказываться на вашей позе и выражении лица. Твердо верьте: окружающие не представляют для вас угрозы, а еще у вас есть нечто, достойное того, чтобы транслировать его в окружающий мир.
- Открыто говорите о своих увлечениях, а обращаясь к другим людям, апеллируйте к их высшему «я». Чаще улыбайтесь и запоминайте в деталях то, что вам рассказывают люди.
- Не перебивайте, не судите, не жалуйтесь, не сплетничайте, не распространяйте негатив. Вместо этого выражайте признательность и демонстрируйте оптимизм.
- Рональд Риджио выделяет в харизме три социальные и эмоциональные функции: выразительность, сенси-

тивность к средствам выражения других людей и самоконтроль.

- Чтобы усилить харизму, выражайте свои эмоции колоритным языком и динамичной лицевой мимикой. Обращайте внимание на невербальные средства выражения окружающих, однако не бойтесь задавать прямые вопросы о том, что они чувствуют.
- Чтобы улучшить эмоциональный контроль, снизьте темп общения, подышите и действуйте в согласии с моментом, вместо того чтобы реагировать, не подумав.
- Актерская игра и импровизация помогут улучшить социальные навыки и умение осознанно надевать маски в социуме. Обращайте внимание на то, как вы подаете себя физически. Одевайтесь тщательно и продуманно.
- Наконец, учитесь наблюдать за людьми. Возьмите в привычку больше спрашивать, вместо того чтобы при общении говорить только о себе.