



# Глава 1. ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ ХАРИЗМА



«Некоторые рождаются с харизмой!»



**К** сожалению, многие считают харизму врожденным качеством. То есть либо она есть, либо ее нет, и в таком случае невозможно выработать ее через практику и обучение.

Осмелюсь не согласиться. Это ограничивающие, дезориентирующие убеждения, которые не только придают харизме мистический ореол, но и усложняют задачу тем, кто хочет развить в себе это качество. Маленький Паровозик из знаменитого мультфильма верил в себя, и поэтому у него все получилось. Если вы не верите, что сможете, то совершенно точно не сможете.

В детстве я был, мягко говоря, полненьким. Надо мной всегда смеялись, и я держался обособленно, был крайне стеснительным до подросткового возраста. «Колобок», «пончик» – эти слова я слышал не раз.

Прекрасно помню чувство благоговейного трепета и зависти, когда я смотрел на других ребят, которые без проблем общались с незнакомыми людьми, умели сообщать на ходу и быстро принимать решения. Для меня это было совершенно невозможно и настолько вне моей реальности, что я думал, надо таким родиться, иначе тебе конец. Я застрял на первом уровне и даже не мечтал добраться до десятого, а они словно родились уже на седьмом.

Люди рождаются с разными талантами и умениями, но допустим, вы решили поучаствовать в марафоне. Сначала, без подготовки и опыта, пробежать 26,2 мили за один заход кажется чудовищно тяжелой задачей –

невозможной для многих. Вы начинаете готовиться к забегу с двух миль в день. Затем увеличиваете дистанцию до четырех миль в день. В конце концов вы легко можете осилить десять миль в день и даже больше. И в один прекрасный день, так как вы много тренировались и достигли неплохих результатов с нуля, 26,2 мили уже не кажутся недостижимой мечтой. Эта задача вполне вам по зубам.

Как ни странно, нас пугают люди, которым удается то, к чему мы совершенно не способны, – например, добиваться симпатии и внимания. Но это только потому, что мы еще не начали тренироваться, готовясь к марафону, так сказать, и еще не поняли, что это совокупность опыта, практики и лишь небольшой доли врожденных способностей. Предлагаю разобрать харизму на составные части и дать ей такое определение, которое позволит контролировать результат и принесет пользу. Само слово происходит от греческого *charis*, «дар благодати».

Если попросите сто человек дать определение харизме, скорее всего, у вас будет сто совершенно разных определений. Но если проанализировать их, то можно вычленил общий смысл.

Я предпочитаю следующее определение:

***Харизма (сущ.) – умение нравиться людям.***

Я выбрал именно это определение, потому что оно не предписывает конкретный путь и не навязывает обязательный набор качеств. Это простая способность вести



«Он с детства мечтал быть в центре внимания и нравиться людям»

себя так, чтобы любой человек видел вас в позитивном свете и тянулся к вам – как к уникальной личности.

Вот и все. Не пытайтесь усложнить процесс и приписывать значимость тому, что на самом деле совершенно неважно. Человек, который, на ваш взгляд, обладает харизматичным присутствием, о котором вы мечтаете, просто-напросто понимает людей и знает, как затронуть их светлую сторону.

Люди избегают дискомфорта и ищут удовольствия, то есть стремятся к тому, чтобы психическая нагрузка была минимальной, а лучше – нулевой. Это принято называть принципом удовольствия – согласно теории Зигмунда Фрейда. Так что мы с вами собираемся исполь-

зывать природу человека и добиться того, чтобы наши действия вызывали у людей удовольствие. Если бы вам предоставили выбор, вы бы наверняка предпочли стоять рядом с кондитерской, а не с коровьей фермой – это решение основано на ряде факторов, таких как запах, местоположение и количество грязи.

Точно так же с людьми – есть ряд факторов, из-за которых нам больше хочется находиться рядом с тем или иным человеком. Принцип удовольствия так же важен, когда мы выбираем людей, с которыми хотим проводить время и дружить.

Писатель и исследователь Оливия Фокс Кабейн сформулировала четыре типа харизмы. Человек, у которого, как вы считаете, образцовая харизма, скорее всего, обладает чертами всех четырех типов.

1. Внимание.
2. Визионерство.
3. Доброта.
4. Авторитет.

Харизма внимания – это когда люди чувствуют, что все ваше внимание направлено на них, и вы вдвоем существуете в совершенно отдельном, своем мире, у вас как бы одно Я на двоих. Есть активный зрительный контакт и взаимопонимание. Представьте психотерапевта, наделенного даром сопереживания.

Визионерская харизма – это когда вы верите в некую высшую миссию и можете сплотить людей вокруг нее. Вы мастерски общаетесь и формулируете свои мысли, опираясь на конкретные убеждения и верования, пусть даже утопические. Никто не устоит перед вашей уверенностью и страстной увлеченностью. Представьте Мартина Лютера Кинга младшего.

Харизма доброты – это душевное тепло и понимание. Люди чувствуют, что ваши эмоции действительно им не безразличны и вы можете понять их. Эмпатия (сопереживание) привлекает. Люди не боятся открыться, потому что вы не станете их осуждать. Представьте мать Терезу.

Харизма авторитета опирается на врожденный инстинкт следовать за тем, кто наделен властью и полномочиями. Вы создаете впечатление, что вам можно доверять, что у вас есть ответы на важные вопросы и вы заслуживаете того, чтобы вас выслушали. Возможно, вы и не нравитесь людям, но они верят вам и вашей способности принимать грамотные решения и мудро управлять. Представьте любого лидера культа или харизматичного диктатора.

Вероятно, один из этих типов харизмы привлекает вас больше остальных. Каким бы он ни был, в этой книге вы узнаете о всех четырех типах и как они сосуществуют, не конфликтуя. Мы будем опираться на одно определение харизмы, однако не забывайте, что к цели ведет множество дорог, так что подумайте, какая из них подходит лично вам.



Зачем нам изучать аспекты харизмы? Думаю, очевидно, что умение общаться с людьми играет немаловажную роль в нашей жизни.

Кто бы отказался:

- мгновенно завоевывать доверие новых знакомых?
- входить в зал суда и с легкостью убеждать присяжных и судей в правоте вашего дела?
- вызывать симпатию человека, который нравится вам в романтическом смысле?
- быть душой компании?

На самом деле это лишь мизерная доля преимуществ, которые вы можете получить. Исследования неоднократно показывали, что счастливыми нас делают не достижения и приобретения, а настоящая связь с людьми, взаимопонимание и качество отношений (Роберт Волдинггер, психиатр). С харизмой мы получаем возможность контролировать это счастье и привлекать людей, которые заставляют нас развиваться и радоваться жизни. Мы сами «заказываем музыку» и решаем собственную судьбу, вместо того чтобы по привычке общаться с токсичными людьми.

Харизму, обучаясь, совершенно точно можно приобрести, и можно учить нравиться людям; во многом она следует Третьему закону классической механики Ньютона: действию всегда есть равное и противоположное



«Мне не нравятся ваши намеки и отношение... а аргументация вообще ужасна!»

противодействие. То есть вся харизма и человеческое общение – набор сигналов и намеков, которые порождают другие сигналы и намеки, и существует наука расшифровки, какие сигналы и намеки принесут вам наибольшую пользу. Другими словами, харизму можно упрощать до чек-листа – что делать и когда.

Однако это потребует короткой вылазки из вашей зоны комфорта. Хотя процедура логически обоснованная и несложная, все равно это эмоциональная битва –

менять свои привычки и осваивать новые, непривычные типы поведения. Это как тренировка мышц, которые давно бездействовали. Понадобится некоторое время для разминки, однако только тренировки и активные действия позволят добиться цели.

Не отчаивайтесь, если харизма все еще кажется непомерной роскошью, которая дается всем, кроме вас. У каждого из нас одинаковый софт и оборудование – просто другие люди пользуются ими годами и уже привыкли. И если вы пока в числе догоняющих, это еще не значит, что задача вам не по плечу.

Принято считать, что харизматичные люди обладают способностью менять реальность – словно они могут создавать новый мир и вовлекать нас в него – мир, отличный от всего остального.

Возможно, у вас нет грандиозных амбиций – захватить мир или изменить будущее человечества. Но если вы хотите жить полноценной жизнью, если хотите контролировать повседневные обстоятельства, сила харизмы необходима и вполне доступна вам.