Харизма. Как выстроить раппорт, нравиться людям и производить незабываемое впечатление

Автор:
Патрик Кинг

Харизма. Как выстроить раппорт, нравиться людям и производить незабываемое впечатление

Патрик Кинг

Когда входите в комнату, вы хотите почувствовать себя невидимкой? Или мечтаете производить сногсшибательное впечатление на окружающих? Тогда вам понадобится совет посерьезнее, чем «делать вид» и «быть самим собой».

Вы держите в руках книгу, которая может кардинально изменить ваши взаимоотношения с людьми – знакомыми и незнакомыми. Ведь вам еще никогда не доводилось заглядывать за кулисы харизматичного поведения и мышления. Чтобы люди пошли за вами, нужно вести себя определенным образом – вы узнаете, как именно и почему, – и найдете множество наглядных примеров.

Принято считать, что навыки межличностного общения – ключ к счастью, и это правда. Практические советы, методики и инструменты, собранные в этой книге, помогут вам развивать личный магнетизм и харизму.

Патрик Кинг – профессиональный, признанный во всем мире коуч по харизме, автор бестселлеров. Когда-то он сам сторонился общения, но преобразовал свою жизнь – вот почему точно знает, что нужно делать, и может провести вас шаг за шагом по этому пути.

Автор публикуется в GQ Magazine, Tedx, Forbes, Men’s Fitness и Huffington Post.

Патрик Кинг

Харизма. Как выстроить раппорт, нравиться людям и производить незабываемое впечатление

© Patrick King, 2017

© CARTOON RESOURCE, иллюстрации, 2018.

© Студия Артемия Лебедева, иллюстрация на обложке, 2018.

© ООО «Библос», 2019

* * *

Об авторе

Патрик Кинг – автор бестселлеров, которые продаются по всему миру, а также востребованный коуч и тренер по навыкам общения. Он по собственному опыту знает ценность навыков общения, потому что именно они помогли ему подняться над заурядными достижениями и начать успешную карьеру. Умение вписаться в любую ситуацию и в любые обстоятельства, считает он, невозможно переоценить. С этим умением любой разговор пройдет как по маслу.

Патрика хорошо знают как специалиста по социальному взаимодействию и коуча по устному общению из Сан-Франциско. Его можно найти в GQ Magazine, TedX, Forbes, NBC News, Huffington Post, Business Insider, Men’s Fitness, Inc., ATTN, Real Simple Magazine и Creative Live. Благодаря высокому эмоциональному интеллекту и пониманию особенностей человеческого взаимодействия он стремится помочь преодолеть эмоциональные барьеры, внушить уверенность людям и вооружить

их инструментами, необходимыми для успеха. Никаких трюков и уловок, только тщательный анализ человеческой психики, сдобренный практикой реального общения, отшлифованного и доведенного до совершенства за три года обучения на юридическом факультете. Когда он не занят тем, что помогает клиентам «завоевать мир», то выступает солистом в кавер-группе, исполняя хиты 80-х годов или же готовится к очередному забегу на 10 километров.

Предисловие

Когда Патрик спросил, не хотел бы я написать предисловие к его новой книге, я почел это предложение за честь. Эта удивительная книга начинается с истории о харизме Билла Клинтона, и, хотя я никогда не говорил об этом Патрику, я тоже однажды встречался с президентом, когда учился в старших классах. Он знал, как привлечь внимание аудитории, и совершенно точно знал, как пожать руку.

В тот период моей жизни я испытывал трудности в общении – причем такие, что даже поверить трудно. Первый друг у меня появился, только когда мне стукнуло семнадцать. Меня окружали ребята, пользующиеся популярностью в кругу друзей, и я не понимал, что же я делаю не так. Моя жизнь изменилась, когда я встретил человека с харизмой. Я наблюдал за всем, что он делал, и копировал его.

Спустя годы колоссальных усилий я стал популярным. В колледже меня спрашивали, был ли я самым популярным учеником старших классов. Они и не подозревали, как одиноко мне жилось. Прелесть харизмы заключается в том, что люди судят о вас по сегодняшнему моменту. Они не смотрят на ваше прошлое. Они наблюдают ваше сегодняшнее поведение и предполагают, что вы всегда были таким харизматичным.

Патрик проделал удивительную работу. Он превратил расплывчатое определение харизмы в конкретную формулу. Не нужно тратить годы на изучение жизни популярных людей и копирование их поведения. Всю тяжелую работу он уже сделал вместо вас. Жаль, у меня не было этой книги, когда в пятнадцать лет я засыпал в слезах каждую ночь. Я на собственном горьком опыте научился заводить друзей, но вам не нужно идти этим путем.

Прочитав эту книгу, вы овладеете суперсилой харизмы. Вы сможете использовать ее, чтобы управлять компанией, строить фантастические отношения или просто наслаждаться популярностью, о которой вы всегда мечтали. Я живу на тропическом острове в Тихом океане. Весь мой бизнес строится на нетворкинге и умении налаживать связи. Дважды в год я езжу на конференции, и это единственное время, когда я встречаюсь с новыми людьми.

Если бы у меня не было харизмы, эти поездки обернулись бы пустой тратой времени. Напротив, используя технику, о которой вы прочитаете в этой книге, я выстраиваю эффективные деловые контакты с людьми – кстати, среди них оказался тот, кто познакомил меня с Патриком. Возможно, вы не собираетесь баллотироваться в президенты, но приготовьтесь к тому, что скоро у вас появятся потрясающее рукопожатие и улыбка, которая озарит любую комнату. С «Харизмой» вы научитесь контролировать свою судьбу.

Джонатан Грин,

автор бестселлеров, хозяин своей судьбы

ServeNoMaster.com

Введение

«Конечно, он слегка старомоден, но в харизме ему не откажешь»

Понимаю, этот пример уже превратился в клише, но в моей жизни был один человек, который буквально лишил меня дара речи своей манерой общения. Он, несомненно, обладал изюминкой, что бы это ни значило. Вы наверняка читали о нем, если когда-либо интересовались харизмой.

Билл Клинтон. Скользкий Уилли. Сорок второй президент Соединенных Штатов, наиболее известный своими поступками вне служебных обязанностей.

И не случайно можно найти буквально тысячи историй, схожих с моей.

Мне бы хотелось в двух словах рассказать о том, что со мной произошло. Президент планировал посетить местный общественный центр недалеко от моего дома. В то время меня мало интересовала политика, однако соблазняла перспектива встретиться с президентом Соединенных Штатов. Кто бы отказался, особенно если ваши родители день и ночь твердят вам, что такая возможность бывает раз в жизни? Думаю, впервые мои родители завидовали мне.

После вполне стандартной речи о том, как ему нравится наш район, он подошел к собравшимся, чтобы пожать руки и сфотографироваться. Когда очередь дошла до меня, я мысленно убеждал себя, что не стану поддаваться его обаянию только потому, что он президент. Я твердо решил не лебезить перед ним, раз он такой особенный и наверняка даже не посмотрит на меня.

Что ж, я ошибся.

Как подтвердил бы практически каждый, кто общался с ним в тот день, он был чертовски приятным и харизматичным. Действительно, позже я обнаружил, что восприниматься «своим парнем», с которым можно выпить пивка, – один из основных элементов его политической позиции, и когда я узнал, что он играл на саксофоне на передаче Saturday Night Live во время выборов, мне неудержимо захотелось подружиться с ним.

Это и есть незаметная, но колоссальная сила магнетической харизмы. В этой книге мы рассмотрим аспекты харизматичного присутствия Билла Клинтона, но пока мне бы хотелось описать, какие чувства он у меня вызвал.

Несмотря на то что его окружали минимум 11 помощников, 12 телохранителей и бесчисленное количество бешеных фанатов, он сумел внушить мне, что я – единственный человек, который его интересует. Он игнорировал всех кроме меня, поддерживал интенсивный зрительный контакт в течение всего общения и задавал вопросы о моей жизни, которые не имели ничего общего с привычными, скучными вопросами для интервью. Его взгляд словно прилип ко

мне, будто он был целиком и полностью поглощен мной.

А главное – его действительно интересовали мои ответы, и он задавал вопросы, чтобы узнать обо мне побольше. Не просто «Да, замечательно» или «Да что вы говорите!», как делают мои знакомые. Я предполагал, он будет лишь изображать интерес, а мысленно обдумывать что-то вроде внешней политики. Но казалось, что он искренне увлечен моей жизнью. Чтобы выразить согласие с моими словами, он активно кивал и смеялся.

Неужели он действительно хотел знать о моей собаке, семье и любимом предмете в школе?

Наверное, нет, но эмпатия, которую он изображал, убеждала меня в обратном. Подумать только: такое впечатление, что я рассказываю о фантастическом свидании, хотя в каком-то смысле вызываемые чувства в том и другом случае примерно одинаковые.

Речь идет о конкретных действиях и чертах характера, которые мы не используем в повседневной жизни, в отличие от президента Соединенных Штатов, когда он пересекается с незнакомыми людьми даже на долю секунды. Тот факт, что самый могущественный человек на Западе не стесняется потрудиться, чтобы произвести впечатление, сильно повлиял на мою манеру общения.

С ним я почувствовал себя достойным, значимым, заслуживающим того, чтобы меня выслушали, – приятные дополнения к харизме. Ведь представление о харизматичности собеседника рождается в голове того, с кем он общается, и существует множество способов скопировать харизму президента США.

Сама по себе харизма – не то качество, которому легко дать определение, однако всем понятно, чего мы ждем от нее и какое впечатление хотим произвести на окружающих.

Вы хотите очаровывать людей, притягивать их к себе, как магнит, быть в высшей степени приятным и привлекательным. Ваше присутствие должно завораживать, чтобы с замиранием сердца люди ловили каждое слово и при этом чувствовали себя абсолютно комфортно, как старые друзья. Такое состояние, обусловленное глубоким взаимопониманием и симпатией между людьми, связь, основанная на

их интеллектуальной и эмоциональной общности, в психологии называется раппортом. И одно из свойств раппорта – желание следовать за человеком, к которому чувствуешь расположение и доверие. Методы развития харизмы – это и есть методы установления раппорта.

Определение «магнетическая харизма» – синтез результатов многих лет напряженных исследований, практики, преподавания и наблюдений за едва уловимыми особенностями поведения харизматичных людей, которыми они отличаются от простых смертных. Обратите внимание на слова «едва уловимые»: вы удивитесь, сколько всего происходящего каждый день мы не замечаем.

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 соображать 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 вычленить 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 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 использовать 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.

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

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 Уолдингер, 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 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 упростить 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.

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

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.

Глава 2

Стопроцентное внимание

«Двадцать лет мы воспитывали наших троих детей, а теперь я снова готова уделить тебе все свое внимание»

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/king_patrik/harizma-kak-vystroit-rapport-nravit-sya-lyudyam-i-proizvodit-nezabyvaemoe-vpechatlenie

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити