



10 ЖЕЛЕЗНЫХ ПРАВИЛ ХАРИЗМЫ

Что такое харизма? Этот вопрос волнует лидеров, политиков и управленцев уже долгое время. Многие спрашивают себя: харизматичный я человек или нет. На самом деле харизма – это некий фильм, который мы снимаем о себе для публики. По крайней мере, так утверждает бизнес-тренер Дмитрий Устинов

ВЕСОВАЯ КАТЕГОРИЯ

Дмитрий Юрьевич, что же такое харизма?

Харизма дословно переводится «дар божий», милость, посвящение. Это то, что господь даровал своим приближенным, и они приобретали особый статус, читай божественность, в мире людей. В современной психологии харизма трактуется как степень влиятельности. Обычно понятие «харизма» ассоциируется с сильными мира сего – с Македонским, Наполеоном, Сталиным, Лениным, Гитлером и другими личностями, изменившими мир. Но поскольку влиятельность есть у любого человека, хотя бы самая маленькая, то и харизма тоже есть у любого. Только у некоторых она почти незаметна. По сути, харизма – это образ в массовом сознании, некий миф, посредник между личностью и другими людьми, благодаря которому мы попадаем под влия-

ние конкретного человека. Этот образ может совпадать с нашими реальными качествами и характеристиками, а может не совпадать. Но в реальном мире харизмы не существует. Харизма – это то, что думают о нас другие люди. Есть только некий кинофильм о нас, который идет в головах людей. Мы можем написать сценарий к этому киношедевр или пустить все на самотек – картинка о нас все равно сложится. Правда, заветного «Оскара» в таком случае нам не видать, а единственными нашими фанатами станут разве что домочадцы. Поэтому в погоне за идеальным фильмом о себе не обойтись без некоего взвешивания. На языке психологии харизма – это психологический вес человека, или, другими словами, его значимость в глазах других людей, его ранг, авторитет. И чем больше психологический вес человека, тем ярче его харизма и тем больше у него шансов стать звездой по жизни.

А если занять нейтральную позицию?

Психологический вес начинается там, где начинается зона воздействия на других людей. Мы все ходим со своими, можно сказать, аурами. Взаимодействуя друг с другом, образно выражаясь, мы соприкасаемся своими весами, и побеждает тот, у кого харизма «толще», кто имеет больший сравнительный психологический вес. И это зависит не только от наших усилий. Есть некие изначальные предрасположенности – люди распределены самой природой по «шкале тяжести» своего психологического веса.

Даже если вам кажется, что вы не играете, то общество все равно присвоит вам определенное место – и будет реагировать на вас в соответствии с ним. Это все равно что выйти на футбольное поле во время матча и сказать: «Я не буду напрягаться и играть». Ты все равно в команде, играешь, только твоя роль – слабое звено.



СЛАГАЕМЫЕ УСПЕХА

Если человеку не избежать социальных игр, то каков ваш рецепт харизмы?

Стопроцентного рецепта харизмы не существует, но повлиять на личную харизму в глазах своего окружения возможно.

Во-первых, это социальный статус. Отношение к нему довольно сложно изменить, но в некоторых случаях возможно – с помощью формулировок. Ведь одну и ту же должность можно назвать по-разному. Можно представиться менеджером, можно – директором по регионам. При том что должность одна, формулировка ее разная, и впечатления от этих формулировок тоже разные.

Во-вторых, внешность. Есть такая поговорка: встретили по одежке, проводили тоже плохо... По тому, как человек одевается, мы склонны приписывать ему те или иные качества. Известны случаи, когда всего лишь из-за оторванной пуговицы или пятна на галстуке люди лишались контрактов. Безусловно, нужно смотреть, что за личность скрывается за этой одежкой, но в массовом сознании такой механизм существует. И зная этот механизм, вы уже не будете в его власти.

В-третьих, габариты человека. Не секрет, что более крупные люди имеют больше влияния. Есть секреты, помогающие внешне увеличиться в объемах, – осанка, накладные плечи, пиджаки с широкими плечами, каблуки. Сталин был невысокого роста, но носил высокие каблуки, следил за осанкой, на общих фото делал шаг вперед – все это делало его крупнее остальных.

В-четвертых, аксессуары. Они тоже оказывают влияние на окружающих. Достаточно вспомнить картину из средневековья: на троне сидит король, а его окружают дорогие аксессуары, символы власти: мантия, корона, сам трон, скипетр, держава.

Время ушло, театр остался – сегодня короны и мантии заменили дорогие машины, ручки, ноутбуки, сотовые телефоны последней модели, охрана и даже женщина либо мужчина рядом иногда – тоже аксессуар.

В-пятых, манера держаться. Публика всегда провоцирует человека на снижение своего психологического веса. Во время публичных выступлений многие «ораторы» увеличивают темп речи и поведения, начинают непроизвольно суетиться, потому что подсознательно стремятся поскорее выйти из психологически дискомфортной ситуации выступления. Но я всегда участникам тренингов говорю: играйте на публике товарища Сталина – и будет золотая середина. При этом вам может казаться, что вы слегка тормозите. Но наше восприятие не всегда совпадает с публичным. Это манера хозяина – ему комфортно в любых условиях. Ведите себя так, как будто это ваши сотрудники, ваши друзья, ваш зал.

В-шестых, это взгляд. Чтобы приучить себя к «хозяйскому» взгляду, нужно отстраниться от мыслей о своей внешности. Самый вредный вопрос для оратора: «Как я выгляжу?» На публике вы должны забыть, как выглядите, и направить свой фокус на других людей.

В-седьмых, достижения и таланты. Любое достижение или регалии – это вклад в вашу харизму. Чем отличается пиар от хвастовства? Наличие повода: резюме, начало выступления, пустые стены вашей фирмы. Все это повод тонко и мудро предъявить свои регалии. Страна должна знать своих героев! А скромность – верный путь в безвестность.

В-восьмых, умение держать удар. Когда вы слышите критику или оскорбления, любая реакция на удар – досада или агрессия – это неправильная реакция, так как она показывает, что агрессор достиг цели.

NB•ДОСЬЕ

Дмитрий Устинов

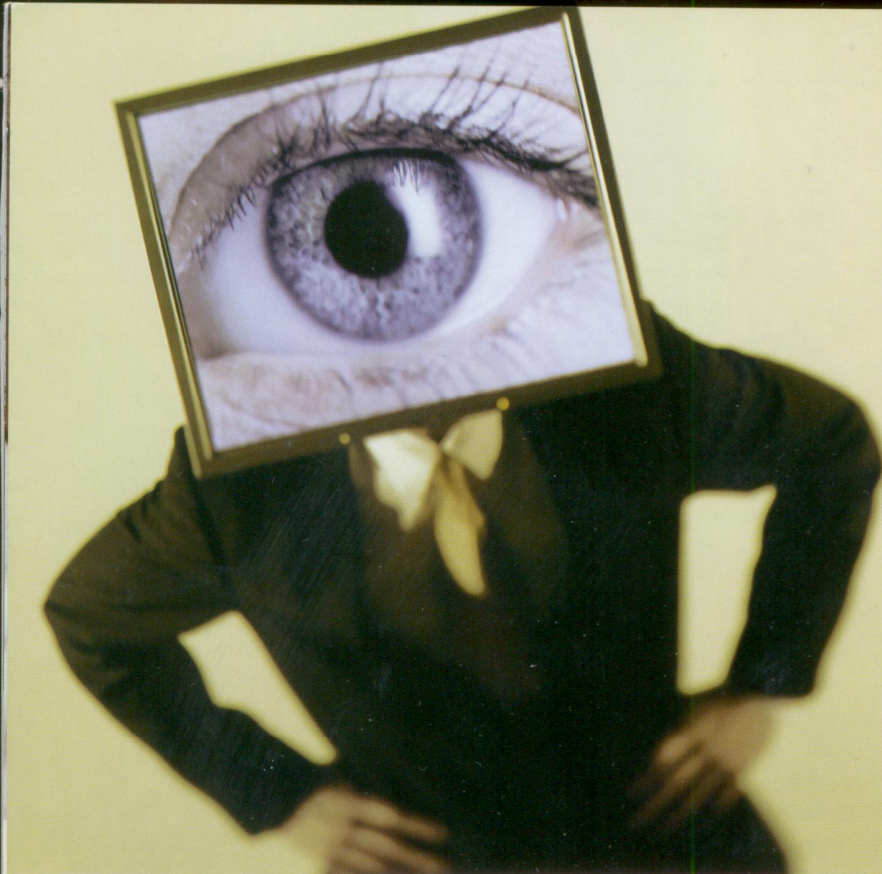


- Профессиональный бизнес-тренер (Москва). Практический психолог, ведущий открытых и корпоративных тренингов и семинаров. Проводит тренинги с 1994 года, за это время – тысячи участников, сотни тренингов по искусству публичной речи, ораторскому мастерству и риторике, психологии влияния и харизме, манипуляциям и защите, мастерству делового и межличностного общения.

- Ведет обучающие программы для персонала и руководства фирм, деловых компаний, предприятий. Наиболее известными из них являются: «Спортмастер», «Росбилдинг», АО «Моссельпром», «Клуб православных меценатов», компании Wella, «Альянс-сити», Яндекс,

Уральский трубный завод, «Сибтранс», Wimm-Bill-Dann.

- Проводит консультации и индивидуальные VIP-тренинги для представителей крупного и среднего бизнеса, сотрудников министерств и ведомств, участников президентской программы подготовки управленческих кадров. Персонально подготовлен ряд депутатов Государственной думы, представителей государственной власти, самая статусная персона – премьер-министр одной из стран СНГ.



В реальном мире харизмы не существует, она существует только в сознании людей, с которыми мы общаемся. Харизма – это то, что думают о нас другие люди. Есть только некий кинофильм о нас, который идет в головах людей. Мы можем написать сценарий к этому киношедевр или пустить все на самотек – картинка о нас все равно сложится

Единственная реакция, которая его обезоружит, – нулевая реакция. В народе это называется, извините за грубость, «рожа кирпичом». Например, когда Арнольд Шварценеггер баллотировался на пост губернатора и встречался с избирателями, ему в плечо прилетело сырое яйцо. И ни один мускул его лица даже не дрогнул. Он шел дальше, улыбался и пожимал руки. И только дойдя до микрофона, он шутя сказал: «Вот вы тут предложили мне яйцо. А где же бекон?»

В-девятых, энергетика. Именно на ней строилась харизма Гитлера и Ленина. И почувствовать в себе ее может каждый. Даже флегматик или меланхолик могут «включить» свою энергетику в тот момент, когда она необходима.

И наконец, *десятое* правило – это голос и ораторское мастерство. Фидель Кастро держит Кубу в коммунизме 50 лет во многом благодаря личному ораторскому мастерству. При этом природные голосовые данные изменить сложно, но возможно. Важно также позаботиться о тоне и твердости интонации. На публике в вашем голосе должен доминировать металл. Ну, а ораторскому мастерству можно реально научиться – на эту тему существуют специальные обучающие курсы и тренинги.

КРАТКОСТЬ – МАЧЕХА ХАРИЗМЫ

Спасибо за такой подробный ответ. Раз вы задели ораторское мастерство как одну из составляющих харизмы, давайте разберем этот феномен подробнее. В нем главное – речь. Какие здесь есть секреты?

Речь – это ваш инструмент. Делайте так, чтобы этот инструмент работал на вас, а все остальное значения для людей не имеет, это наши личные моральные проблемы. Наполнить содержанием выступление, разумеется, важно, но это не самоцель, это средство для главной задачи: усилить свою харизматичность. С помощью речи вы всегда имеете шанс стать психологически сильнее, значимее, даже величественнее в глазах людей, и этот шанс надо всегда использовать. Такова задача каждого циничного (читай умного) человека в ответах, диалогах и ораторском мастерстве в целом. Отсюда следует еще один важный вывод. Запретите себе говорить «не знаю». Такой ответ разочаровывает публику. Это снижает ваш ораторский и личностный ранг. Представьте, люди вас слушали, доверяли вашему блестящему выступлению, они убеждены, что вы сильный и компетентный человек. Предположим, для многих вы уже стали огромным авторитетом и даже, для особо впечатлительной части слушателей, вы становитесь полубогом. И вдруг при ответе на вопрос вы говорите: «Я не знаю...» Такой ответ сводит к нулю многие висты и очки, заработанные у публики.

А если действительно ответ неизвестен? Что делать?

Усвойте следующие правила: истина – понятие многовариантное, и все можно объяснить как угодно. Ведь публика не знает правильный ответ, поэтому любой ваш ответ будет восприниматься ею как правильный. И в любом объяснении можно найти долю истины. Это в художественной форме пытался до нас донести в своей «нетленке» еще известный исполнитель Игорь Николаев, когда искал пять причин ухода очередной любимой русалки: «Первая причина – это я/ Вторая – все твои друзья/ Третья – твоя новая любовь/ Все это понятно без слов/ Четвертая причина – это ложь/ Кто прав, кто виноват – не разберешь/ Пятая причина – это боль/ Оттого, что умерла любовь». И главный источник подобной многовариантности любых истин и событий в том, что в нашем мире масса причинно-следственных связей.

В историю науки вошел случай со студентом, который дал множество правильных ответов на единственный вопрос на экзамене по физике: «Каким образом можно измерить высоту здания с помощью барометра?».

Первый ответ. Нужно подняться с барометром на крышу здания, спустить барометр вниз на длинной веревке, а затем втянуть его обратно и измерить длину веревки, которая и покажет точную высоту здания.

Второй ответ. Подняться с барометром на крышу и бросить его вниз, замеряя время падения. Затем, используя известную формулу, по времени падения вычислить высоту здания.

Третий ответ. Выйти на улицу в солнечный день и измерить высоту барометра и его тени, а также измерить

длину тени здания. Затем, по пропорции, определить высоту самого здания.

Четвертый ответ. Взять барометр в руки и подняться по приставной лестнице, прикладывая барометр к стене здания и делая отметки. Сосчитав количество этих отметок и умножив его на размер барометра, получить высоту здания.

Пятый ответ. Привязать к барометру шнурок и, раскачивая его, как маятник, определить величину гравитации у основания здания и на его крыше. Из разницы между этими величинами, в принципе, можно вычислить высоту здания.

Шестой ответ и, пожалуй, лучший. Взять барометр с собой, найти управляющего и сказать ему: «Господин управляющий, у меня есть замечательный барометр. Он ваш, если вы скажете мне высоту этого здания».

Звали этого студента с нестандартным мышлением Нильс Бор, будущий великий физик.

А если человеку задают провокационный, дискредитирующий его вопрос, то как здесь выйти «сухим из воды»?

Учитесь отвечать развернуто на любые, даже закрытые вопросы. Лаконичный ответ не работает на авторитет человека в центре внимания. Вспомните, как однажды Владимира Путина по известному трагическому поводу спросили:

– Скажите, что случилось с подводной лодкой «Курск»?

– Она утонула, – лаконично ответил президент.

Гарант конституции сказал правду, но это не та правда, которую от него ждали! Этот ответ потом еще долго язвительно муссировался на разные лады журналистами и ударил по репутации власти. А что надо было бы сказать? Хотя бы небольшой абзац на тему:

– Да, случилось несчастье, это большая боль для нашей страны... Однако мы найдем причины этой трагедии, виновные не уйдут от ответственности... Мы поднимем подлодку, семьи подводников, отдавших свои жизни,

наша страна не оставит... Мы сделаем выводы, обороноспособность страны не пострадает... Пусть не надеются те, кто хочет видеть нашу страну слабой... Несмотря на трагедию, мы способны защитить свой народ...

Как развернуть ответ? Помнить принцип: любое понятие можно понимать как в узком, так и в широком смысле. Например, яблоко – это фрукт, в узком смысле. Но одновременно, в широком смысле, яблоко – это еще и кожура, и косточки, и ветка, и даже дерево, которое его приносит. Это еще и витамины, это и символ научных открытий, падающих на голову, это еще и знаменитая компания по производству электроники. Близкими ассоциациями тоже можно оперировать, в глазах публики. Расширяя круг смыслов, подробно раскрывая возникающие детали, мы можем развернуто отвечать на любой, даже лаконичный вопрос. Оптимально, если на такой вопрос вы отвечаете примерно абзац или два, то есть полминуты, минуту, и в процессе оцениваете степень готовности слушателей задавать следующий вопрос. Когда чувствуете, что следующий вопрос уже созрел – ставите точку и передаете слово для следующего. **NB**

Усвойте следующие правила: истина – понятие многовариантное и все можно объяснить как угодно. Ведь публика не знает правильный ответ, поэтому любой ваш ответ будет восприниматься ею как правильный

NB•КОММЕНТАРИЙ РЕДАКТОРА НОМЕРА

Анатолий Саклаков, президент группы компаний «Каскад»



харизмой позволяет им получать удовлетворение от обожания и внутреннего чувства некоторого возвышения над окружающими людьми.

И еще — есть простой способ выделить харизматичного человека, даже если он в данный момент по каким-либо причинам «не при параде»: когда идет перекрестный диалог и люди что-то доказывают, перебивают друг друга, он начинает негромко и спокойно говорить, и собеседники замолкают.

Автор грамотно разделяет харизму человека на 10 условных слагаемых, о составе и ранжировании которых можно поспорить. Но неоспоримо одно: обязательность наличия внешних и внутренних факторов харизмы. Одни без других не существуют, а дополняют друг друга. В мире не более 4-5% людей, способных к предпринимательству и лидерству, а харизматичных личностей с «даром божьим» около 10%. Почему такое несовпадение? Это просто различные платформы сравнения. Мы встречаем много успешных предпринимателей, которые серо выглядят, да и «каша во рту стынет». Зато хорошо «варит котелок». И напротив, есть харизматичные личности, которые не особо преуспели в бизнесе или иной «звездности», но обладание харизмой позволяет им получать удовлетворение от обожания и внутреннего чувства некоторого возвышения над окружающими людьми.

ПЕРМЬ
 ● Волгоград ● Екатеринбург ● Нижний Новгород
 ● Нижний Тагил ● Челябинск ● Хабаровск ● Тюмень ● Чита

Май (2011)



ПАРТНЕР ЮБИЛЕЙНОГО ГОДА
ТОЙОТА ЦЕНТР ПЕРМЬ



TOYOTA

Г. Хасана, 79
 тел. 268 98 88
www.toyota59.ru

National Business

ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ



АЛЕНА СВЕТЛИЧНАЯ

директор бренд-агентства «Стратег»

Привычка делать бренд уникальным



4607076330046

СТРОИТЕЛЬСТВО

Хедж-фонд
или облигации / **26**

Глобальные
перспективы роста / **48**