

Патрик Кинг

# Харизма

Как выстроить раппорт, нравиться людям  
и производить незабываемое впечатление



  
**BYBLOS**

Патрик Кинг

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

«Библос»

2017

УДК 316.6  
ББК 88.5

## **Кинг П.**

Харизма. Как выстроить раппорт, нравиться людям и производить незабываемое впечатление / П. Кинг — «Библос», 2017

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.

УДК 316.6  
ББК 88.5

© Кинг П., 2017  
© Библос, 2017

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Об авторе                         | 6  |
| Предисловие                       | 7  |
| Введение                          | 8  |
| Глава 1                           | 11 |
| Глава 2                           | 16 |
| Отвлекающие моменты               | 18 |
| Покажите свою реакцию             | 21 |
| Обратная связь                    | 23 |
| Глава 3                           | 27 |
| Уверенность                       | 29 |
| Знания                            | 31 |
| Язык тела                         | 33 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 34 |

**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, одобренный 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.

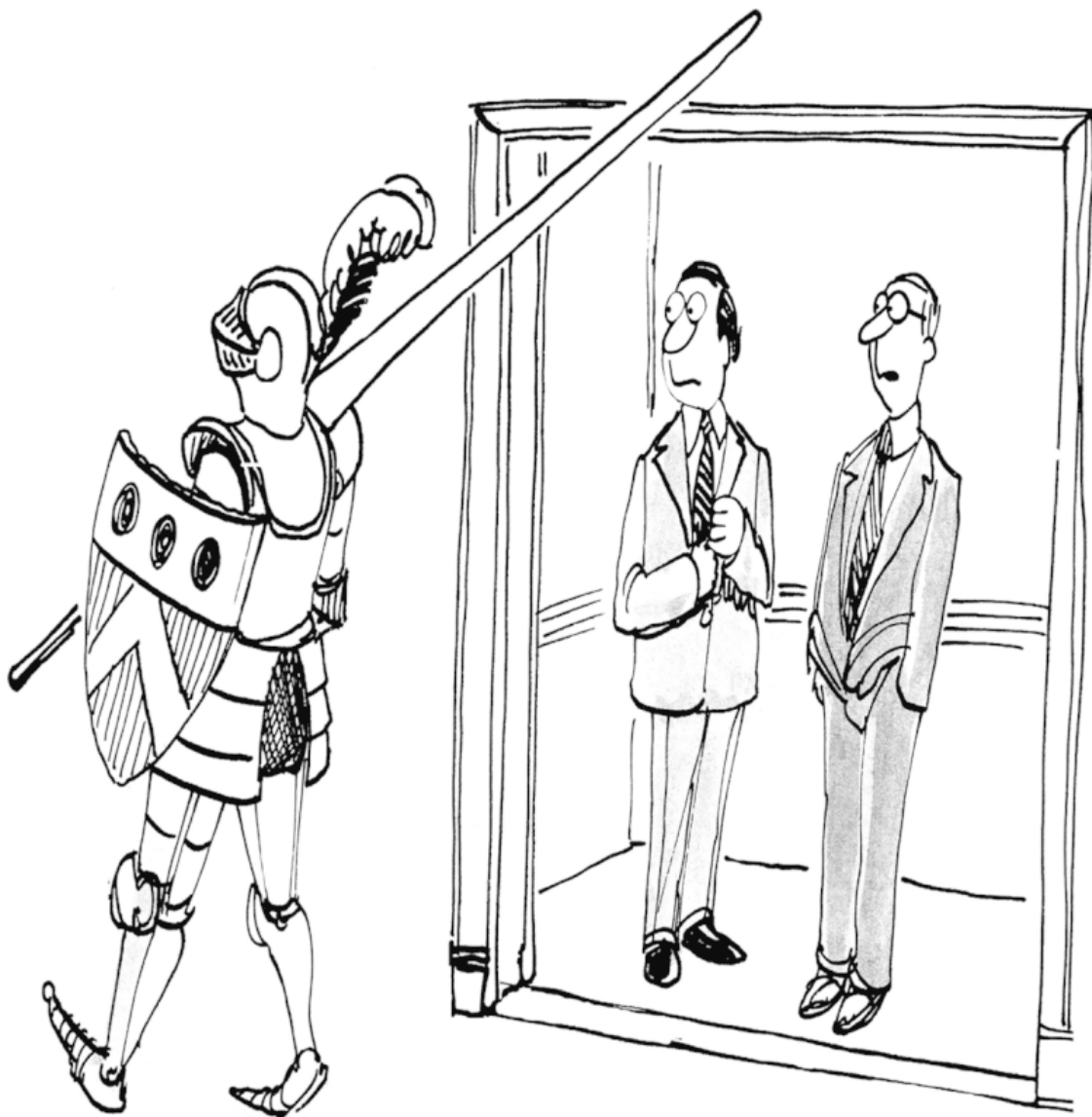
Патрик проделал удивительную работу. Он превратил расплывчатое определение харизмы в конкретную формулу. Не нужно тратить годы на изучение жизни популярных людей и копирование их поведения. Всю тяжелую работу он уже сделал вместо вас. Жаль, у меня не было этой книги, когда в пятнадцать лет я засыпал 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 выделить 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»

Один из аспектов харизмы – способность уделять человеку полное и безраздельное внимание. Именно в этой сфере такие люди, как Билл Клинтон, парадоксальным образом превосходят остальных, потому что никогда не ждешь, что личность подобного масштаба проявит такое внимание и интерес к тебе.

Основные элементы внимания – присутствие и включенность в общение с человеком и во все, что происходит вокруг вас. Это никак не связано с вашей внешностью или одеждой. Это даже не связано с вашей личностью.

На первый взгляд, все просто: если вы сможете поставить на паузу «внутренние голоса», вы мгновенно станете намного более приятным и харизматичным. Однако что это означает? Отложить телефон и чаще кивать головой? Не совсем.

Каждый обладает способностью проявлять полное присутствие. Проблема не в этом, а в том, как направить безраздельное внимание на человека и каким принципам следовать.

Возьмем, к примеру, ведущего вашего любимого ток-шоу. Я фанат Конана О'Брайена. С таким именем у него была только одна дорога – комедийный бизнес. Причина, по которой Конан и другие ведущие проявляют стопроцентное внимание к собеседнику, заключается в том, что это их непосредственная работа.

Конан ведет шоу в просторной студии с довольно большой аудиторией, но как только гость садится в кресло напротив него, все остальное исчезает, и они будто попадают в свой отдельный мир. Этот гость становится центром вселенной Конана, и в течение десяти минут все направлено исключительно на него – чтобы он чувствовал радушный прием, комфорт и спокойствие. Более того, Конан проявляет бесконечное любопытство к историям своих героев и реагирует так, словно это самое смешное, что он когда-либо слышал. Он выманивает людей из скорлупы и превращает замкнутых, сдержанных гостей в настоящих рассказчиков – благодаря своему интересу к ним и вовлеченности в беседу.

Понятно, что интенсивное, безраздельное внимание – это не только когда вы откладываете мобильник. Будь то напускное или искреннее любопытство, уделяя человеку внимание, вы помогаете ему открыться и наслаждаться вашим обществом. Если совсем просто, ему кажется, что он не безразличен вам, а ведь все мы рады общаться с теми, кто интересуется нами.

## Отвлекающие моменты

В наше время легко поддаваться страху упустить что-то важное. Нам кажется, что в мире происходит столько всего интересного (по крайней мере, так говорят социальные сети), что хочется соприкоснуться со всем этим, и сложно сосредоточиться на чем-то одном. В современном обществе это весьма распространенное явление, потому что мы обладаем колоссальными возможностями и разнообразием выбора – на что потратить время. Во время разговора считается нормальным периодически проверять мобильный, отвечать на SMS-сообщения или пролистывать социальные сети. Страх упустить что-то важное – противоположность присутствию, так как вы игнорируете того, кто находится прямо перед вами.

Как ни странно, страх упустить что-то важное лишает нас всякого реального опыта, потому что мы постоянно колеблемся между вариантами и не уделяем внимания ничему конкретному.

Хотя подобный страх неудивителен, он ведет к поведению, которое делает ваше безразличие к собеседнику очевидным, и людям кажется, будто они – всего лишь утешительный приз, едва заслуживающий вашего внимания. Вы не задаете вопросы, не следите за ходом беседы, забываете тему разговора, даете односложные ответы и, как правило, всем своим видом демонстрируете, что хотели бы оказаться в любом другом месте, лишь бы не разговаривать с этим человеком, а это неприятно.

Представьте, если бы Конан О'Брайен испытывал страх упустить что-то важное, когда у него гость в студии, и был бы занят мыслями о Таити и загорелых танцовщицах. Интервью получилось бы феерическим, но не в хорошем смысле.

Подобный страх мешает наслаждаться сегодняшним моментом, потому что вы постоянно сравниваете его с чем-то получше (а что-то получше найдется всегда). Возможность испытать потрясающий опыт ускользает у вас прямо из-под носа. Помимо искреннего любопытства, важный элемент харизмы – психологическое присутствие и стремление прочувствовать в полной мере жизнь, которой вы живете, включая людей, которые в ней присутствуют.

Кроме страха упустить что-то важное и других факторов, ваше внимание и присутствие воруются мыслями о будущем. Нам внушают, что счастье ждет нас где-то в далеком будущем, только после того, как мы достигнем определенного жизненного этапа. Нужно постоянно планировать это будущее, и нет возможности отключить мозги и насладиться настоящим, потому что это навредит воплощению наших амбиций и целей. Все мы занимаемся микроменеджментом в той или иной степени и мысленно ведем список всего, что нужно сделать.



Поэтому настоящее уже практически вызывает раздражение; нам кажется, что следовало бы заниматься чем угодно, только не тем, чем мы занимаемся в данную минуту. Но как только мы приближаемся к вождленному будущему, цель всегда отодвигается на несколько шагов дальше. И это никогда не кончится, и вы никогда не будете жить настоящим. Как лошадь с морковкой, висящей перед ее мордой. Неважно, сколько вы пробежите, расстояние до морковки не изменится.

Как вы понимаете, мысли о будущем – прямо противоположны присутствию. Смиритесь и примите настоящее. Воспринимайте его тем, что оно есть, – моментом, который никогда не вернуть, который будет растрочен впустую, если вы откажетесь прожить его.

Последний отвлекающий момент – тот факт, что мы зачастую осмысливаем разговор в двух плоскостях одновременно. Если мы неуверенны в себе или беспокоимся, какое впечатление производим на людей, мы одновременно пытаемся (1) слушать собеседника и сосредоточиться на нем и (2) обдумывать, что сказать и как отреагировать на его слова. Мы мыслим в двух направлениях, что исключает сосредоточенность и внимание.

Если страх упустить что-то важное и мысли о будущем отнимают 20 % мыслительных возможностей, то на 20 % меньше внимания вы тратите на человека, который стоит перед вами, а это значит, что вы на 20 % менее наблюдательны, сообразительны, быстры в реакциях, умны

и вовлечены в разговор. Ваши вопросы и ответы будут на 20 % хуже, а ваши истории будут на 20 % менее интересными. Вы заметите на 20 % меньше социальных сигналов и упустите на 20 % больше намеков, которые люди посылают вам. Если собирать пазл, то считайте, что вы потеряли 20 % фрагментов.



Вспомним, что харизма – умение нравиться людям. Истина проста: нам не нравятся те, кто не уделяет нам внимания во время общения и заставляет чувствовать себя незначительными. Внимание и сосредоточенность показывают, что им не все равно.

## Покажите свою реакцию

Теперь, когда мы понимаем, что стопроцентное внимание необходимо для харизмы, научимся демонстрировать его.

Покажите невербально, что на вас произвели впечатление слова собеседника.

### *Грамотно и уместно используйте зрительный контакт.*

Когда человек говорит, смотрите ему в глаза 80 % времени, а когда говорите вы, смотрите ему в глаза 50 % времени. Это идеальное соотношение для того, чтобы продемонстрировать интерес и не показаться при этом навязчивым или отстраненным. Длительный зрительный контакт не всегда полезен. Чем дольше вы смотрите в глаза человеку неотрывно, тем больше ему становится не по себе.

Исследования показывают, что существуют от четырех до шести различных человеческих эмоций: счастье, грусть, страх, гнев, удивление и отвращение (Jack, 2014). Ваш взгляд не изменяется, когда вы стараетесь проявить одну из этих эмоций? Встаньте перед зеркалом и проверьте. Если выражение лица остается неизменным, не передает различные эмоции, то наверняка окружающие считают, что вы не слушаете или не понимаете их.

К примеру, у вас одинаковый взгляд, когда вы видите аварию на дороге и смотрите, как щенки возятся в траве? Теперь представьте взгляд телеведущего, когда он читает новости, и ваш собственный взгляд, когда вы рыдаете над романтической мелодрамой.

Зрительный контакт – любопытное явление; как показывают исследования, те, кто использует его, считаются более уверенными, достойными доверия и честными. Но мы знаем, что это не всегда верно, во всяком случае, это не тот признак, которому можно доверять на 100 %.

Если вы уклоняетесь от зрительного контакта и оглядываете комнату во время разговора, то собеседник поймет, что вы присутствуете лишь наполовину и ищете вариант поинтереснее.

### *Кивайте намного чаще.*

Если смотреть человеку в глаза, этого вполне достаточно, чтобы между вами установился более глубокий уровень близости. Однако это умение не может существовать в вакууме. Харизматичное присутствие – сочетание разнообразных последовательных сигналов, которые исходят от вас.

Один из самых ярких сигналов, указывающих на внимание, – частые кивки. Кивайте, пока люди говорят, и после того, как они закончат. Пр продемонстрируйте полную сосредоточенность на их информации, будто вы впитываете ее и обдумываете.

Как и со зрительным контактом, есть удачные и неудачные способы применять такой простой метод, как кивание.

Если кивать слишком быстро и часто, то создается впечатление суетливости и нетерпения, словно вы болванчик на приборной доске автомобиля. Кивание в данном случае – не реакция на слова собеседника, а привычка, и люди точно поймут разницу. Кивать слишком часто нехорошо, потому что это полностью лишает действие его изначального смысла. Это то же самое, что слишком часто и вольно использовать слово «любовь» – оно значит намного меньше, если бросаться им налево и направо, вместо того чтобы приберечь для исключительных случаев.

Представьте, что кивки – невербальная пунктуация, и используйте ее следующим образом: (1) кивайте медленно, так как ваша цель – создать впечатление, что информация буквально входит в ваш мозг, и (2) кивайте только тогда, когда это уместно во время разговора.

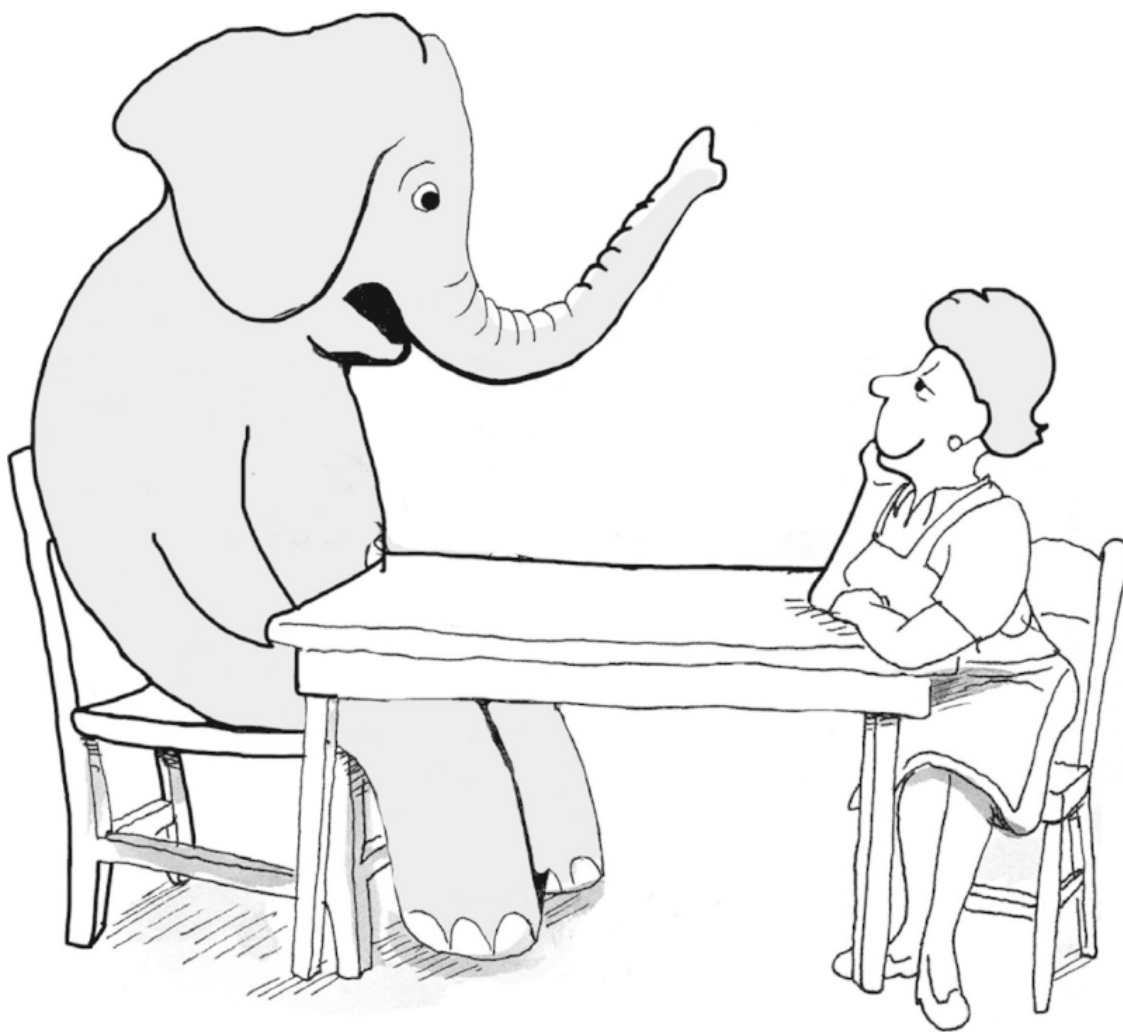
К примеру, если вы киваете не спеша, в то время как ваш собеседник с жаром доказывает свою точку зрения, ждет поддержки, объясняет что-то или выражает определенную эмоцию, то вы невербально говорите: «Да, я понимаю вас!» Пусть он знает, что вы на одной волне.

## Обратная связь

Существует множество аспектов стопроцентного внимания – мы обсудили любопытство, умение не отвлекаться на посторонние факторы, в том числе на собственные мысли, а также невербальное проявление присутствия. Именно так можно произвести наибольшее впечатление за короткое время.

В завершение мне хотелось бы поговорить об обратной связи.

Многие разговаривают, но мало кто действительно обращается к собеседнику и слышит его. Обычно люди обращаются к некоему образу, а не к реальному человеку. Или просто ждут своей очереди заговорить, притворяясь, что слушают, и не утруждая себя действительно сосредоточиться и услышать человека. Другими словами, все крутится вокруг себя любимого.



«Спасибо, что выслушали. Никогда этого не забуду»

Знакомо? Обратная связь – это умение задавать вопросы, воздерживаться от высказываний и полностью сосредоточиться на теме разговора и мыслях собеседника. Обратная связь – это когда вы поощряете собеседника своими вопросами и желанием узнать больше.

Вспомним, как это делает Конан. Работа ведущего очень похожа на работу рекрутера, и 90 % времени он задает вопросы, которые позволяют гостям проявить смекалку или уточнить сказанное.

Это один из самых простых способов показать людям, что мысленно вы с ними или, по крайней мере, стараетесь быть с ними. Если задавать вопросы, предполагающие ответы, которые разъясняют, о чем говорит собеседник, это сразу же продемонстрирует, что вы вовлечены в разговор и его результат вам не безразличен.

Возможно, вам кажется, что вы уже это делаете, и иногда это действительно так. Но сколько вопросов вы готовы задать? Один? Два? Этого не достаточно, такие вопросы обычно задают из вежливости и не более того. Если вы зададите минимум шесть вопросов по одной теме, то это действительно обратная связь и интерес к мыслям человека.

В каком-то смысле это проявление бескорыстия. Все мы хотим поделиться чем-то, а вы уступаете свое право другому человеку. На этот шаг большинство людей не решаются в повседневном общении, потому что мы не так устроены.

Перечислим несколько вопросов, которые показывают, что вы действительно слушаете и присутствуете.

- Правда?
- Почему вы так решили?
- То есть вы говорите...
- Объясните, пожалуйста.
- Значит, к примеру...
- Вы имеете в виду...
- Можете рассказать подробнее?

Обратите внимание, что все эти вопросы и фразы простые, короткие и не требуют особых усилий с вашей стороны. Многие решают, что вы просто повторяете слова собеседника. Однако это поощряет его продолжить рассказ, потому что вы проявляете активный интерес к его словам – хотите узнать его мнение, хотите, чтобы он поделился опытом.

Допустим, я рассказал вам, что провел выходные на горнолыжной базе, а вы мгновенно изменили тему разговора и решили поделиться политическими новостями. Это очевидный признак того, что мой рассказ вам совершенно безразличен. Если бы вы задали мне пару вопросов, мне было бы намного приятнее. А если бы вы расщедрились на пять вопросов о моих выходных, я бы сразу понял, что я вам интересен.

Обратная связь – важный элемент присутствия, потому что влияет на то, как собеседник воспринимает вас. К сожалению, если вы обдумываете очередной уточняющий вопрос, пока человек говорит, он сразу заметит ваше невнимание.





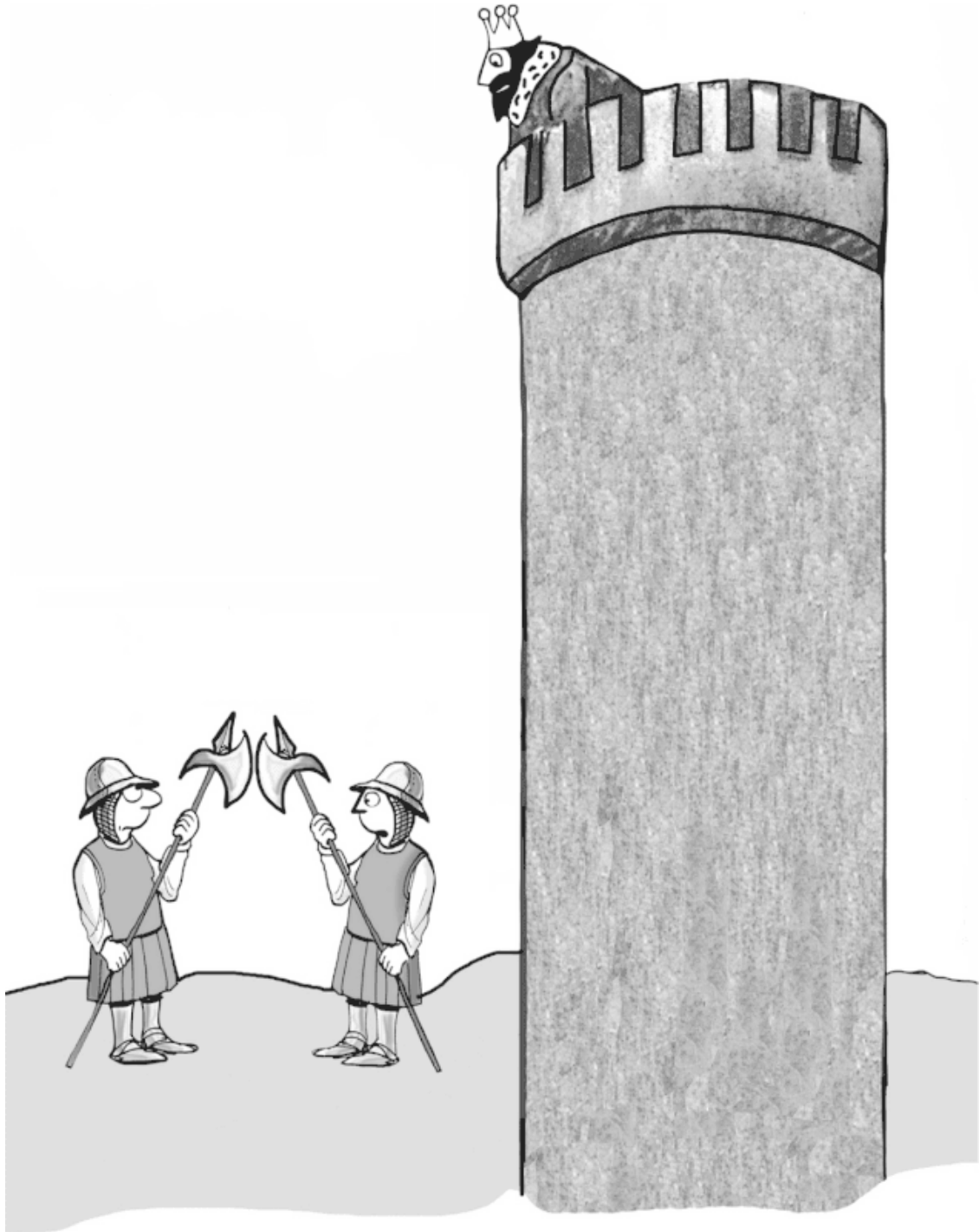
Он поразил всех, выслушав проблемы каждого

Если уделить людям сто процентов внимания или хотя бы притвориться, что вы полностью присутствуете и интересуетесь беседой, они почувствуют себя особенными и ценными. Скажу только, что харизма – это еще и умение создать такую обстановку, чтобы окружающие чувствовали себя хорошо. Внимание – это признание обоснованности чувств и переживаний собеседника.

Дейл Карнеги выразил это лучше меня: «За два месяца можно завести больше друзей, проявив искренний интерес к людям, чем за два года попыток заинтересовать их собой».

## Глава 3

### Демонстрируем уверенность



«Секрет его блестящего правления: он бросит тебя в темницу, если рассердишь его»

Харизма обусловлена не только присутствием и стопроцентным вниманием. Я бы назвал эти качества дверью, в которую нужно войти, чтобы стать харизматичным.

Если бы харизма определялась только вниманием и сосредоточенностью, то теоретически бездомных людей, которые пристают к вам на улице, можно было бы назвать харизматичными. Но это не так. Вспомните по-настоящему харизматичных людей.

Здесь присутствует негласный элемент статуса – у них, казалось бы, более высокий статус, больше власти и влияния. Возможно, они не гендиректора и менеджеры, но ведут себя именно так. Получается замкнутый круг, или извечный вопрос, что первично, яйцо или курица. Они харизматичны, потому что обладают властью, или обладают властью, потому что харизматичны?

В любом случае совершенно ясно, что уверенность, высокий статус и власть тесно связаны с харизмой. Все довольно просто. В какой ситуации вы чувствуете себя особенным: когда человек, наделенный властью, обращает на вас внимание или когда к вам обращается официант? Вы чувствуете себя важным, когда вас хвалит директор школы или уборщик? Вас проще очаровать нефтяному магнату или оператору буровой установки?

Когда человек, уверенный в себе и наделенный властью, обращает на вас внимание, вы чувствуете себя особенным, потому что у него намного больше причин игнорировать вас. Это, несомненно, один из элементов харизмы Билла Клинтона – он был, по всеобщему мнению, самым могущественным человеком в мире, однако находил время для того, чтобы уделить внимание обычным гражданам.

Масштаб уверенности и власти, которой, как нам кажется, обладает человек, оказывает значительное влияние на наше отношение к нему. Мы считаем себя счастливыми, когда подобный человек уделяет нам внимание. Он нравится нам даже больше, чем раньше, – учитывая его авторитет и отношение к нему других людей.

В этой главе мы поговорим о том, как создать впечатление уверенности и наделенности властью, и узнаем, что не нужно отчаиваться, если на самом деле вы не занимаете высокое положение. Власть принимает разные формы и имеет еще больше определений.

Самый простой взгляд на власть – рассматривать ее как способность менять мир в свою пользу. У кого же больше возможности изменить мир – у Билла Клинтона или официанта? Такую сильную власть приносят соответствующая должность, зарплата или положение. Возможно, это и не самый значимый вариант власти (а может, и самый), но, как вы понимаете, не всем нам это доступно.

Власть в широком смысле слова проявляется в том, как вы себя ведете, как реагируете на людей и какую уверенность демонстрируете.

Другими словами, не обязательно быть богатым, чтобы вас считали человеком властным, пока люди видят, что вы обладаете возможностью управлять ситуацией, независимо от наличия финансовых ресурсов. Не обязательно иметь фигуру Австрийского дуба (Арнольда Шварценеггера), чтобы внушить людям, что вы обладаете физической силой, пока они считают, что вы способны решать проблемы и действовать.

Неотъемлемый компонент харизмы – способность демонстрировать людям уверенность. Правда в том, что когда мы кажемся уверенными, мы становимся более привлекательными и притягательными для людей. Верно и обратное: когда мы кажемся неуверенными, людям неловко в нашем обществе, мы отталкиваем их.

Восприятие власти – это восприятие, не более того. И что бы мы ни говорили о восприятии, оно отражает не то, чем вы действительно обладаете, а то, что люди приписывают вам. К счастью, достаточно дать им верное направление, и дело в шляпе. Если правильно держать себя в обществе и проявлять уверенность, люди с неимоверной радостью припишут вам власть и силу.

Все это пространное рассуждение о довольно простой идее: есть множество способов произвести впечатление, и большинство из них вполне доступны вам.

## Уверенность

Один из самых наглядных и безошибочных признаков власти – уверенность.

Откуда берется уверенность? Дело не в характере. И не в количестве денег на банковском счету. И не в ваших родителях, которые могут постоять за вас. Уверенность – убежденность в том, что в любой ситуации вы сможете найти выход – и принять последствия, какими бы они ни были.

Уверенность существует во многих контекстах и не всегда связана с вашей личностью.



Стадии самооценки

Если вы уверенный баскетболист, то наверняка знаете, что делать с мячом в любой ситуации. Однако если вы промахнетесь, то смириться с этим, потому что неудача – неотъемлемая часть жизни. Если вы уверенный музыкант, то наверняка сможете подготовить новую пьесу к выступлению, даже если она сложная. Если вы уверенно общаетесь с людьми, вам будет ком-

фортно на мероприятии по нетворкингу с кучей незнакомцев, и вы смиритесь с тем фактом, что не каждый станет вам другом или партнером.

Уверенность – большая тема, так что я обозначу лишь основные рекомендации, которые помогут вам усилить харизму.

Во-первых, вы, скорее всего, умеете намного больше, чем вам кажется. И это само по себе – причина для уверенности. Каждого можно назвать лучшим в чем-то. Отбросьте скромность хоть на минутку и подумайте, в чем вы объективно лучше большинства людей.

Какие шаги вы одолели, чтобы достичь этого? Независимо от ваших умений, вы, скорее всего, прошли непростой путь, чтобы достичь подобного мастерства и знаний. Ни одно умение нельзя назвать заурядным или ничтожным. Вы завершили процесс, который многие люди даже не начинали.

Во-вторых, то, что вы говорите самому себе о самом себе, скорее всего, неправда.

Наверняка вы пичкаете себя множеством ограничивающих убеждений, которые начинаются со слов «Я не могу, потому что...» или «Я бы сделал, но...» Внушаете себе раздутые негативные последствия, риски и страхи, потому что уже давно убеждаете себя в их обоснованности и игнорируете реальные факты и собственную интуицию. Вероятно, вы и сами знаете, что ваше отношение к себе ошибочно, однако принять это на эмоциональном уровне намного сложнее. К примеру, если вы прекрасно играете в футбол, но никогда не пробовались в школьную команду, потому что всегда говорили себе, что ничего не получится, то вы опираетесь на необоснованные предположения и ограничивающие убеждения.

В-третьих, так как неуверенность – эмоциональная помеха, вам понадобится огромное количество доказательств, чтобы побороть ее, потому что одно дело знать и совсем другое – чувствовать. Эмоции значительно перевешивают логику.

Другими словами, десять случаев позитивной обратной связи имеют примерно такое же воздействие, как один случай негативной обратной связи. К сожалению, маловероятно, что вы записываете все мнения, какие слышите о себе, и, скорее всего, запоминаете только негативные, унижительные моменты, потому что именно они бросаются в глаза. Поэтому начните записывать все позитивные отзывы и пересматривайте их периодически, чтобы изменить отношение к самому себе.

Если продолжить аналогию с футболистом, один из способов запомнить позитивные моменты – записать каждый удачный пас или удар, а не только промахи. Вы удивитесь, сколько тут позитива. Каждый раз, когда вас одолевают сомнения, вы можете буквально взглянуть на записи обратной связи и убедиться, что на самом деле вы прекрасный футболист или, возвращаясь к нашей теме, обаятельный человек, который нравится людям.

## Знания

Еще один компонент властного образа – интеллект. Интеллект может заменить образование, которое многие считают атрибутом власти. Невежд и неучей мы считаем ниже себя; тех, кто знает столько же, сколько мы, считаем равными себе; а тех, кто знает больше, наделяем властью и ставим выше себя. Очевидно, что нужно стремиться знать больше, чем другие.

Чем больше вы знаете, тем более авторитетным вы кажетесь. Это признак власти. Интеллект – общепринятый показатель статуса и влияния.

Как вы понимаете, невозможно всегда знать больше всех, если вы не Альберт Эйнштейн или не победитель телевикторины для знатоков! Однако максимально расширять диапазон своих знаний – самый короткий путь к цели. Оценивая ваши знания, люди решат, что вы эксперт, пусть даже это не соответствует традиционному определению эксперта.

Что это значит?

Постарайтесь узнать понемногу обо всем. Откажитесь от глубоких копаний в одной области – к примеру, в электросхемах – ради более многообразных знаний по десяти другим вопросам. Так вы будете иметь хоть отдаленное представление практически обо всем, что может всплыть в разговоре, и вы покажетесь знающим и умным человеком. Если вы рассчитываете на одну тему, в которой вы настоящий эксперт, это проигрышный вариант, и вы абсолютно без всякой надобности отказываетесь от стольких чудес мира.



К счастью, поверхностные, но многообразные знания получить намного легче, чем совершенствоваться в одной сфере. Не нужно знать все, но нужно иметь представление обо всем, чего может коснуться беседа. Да здравствует просвещенный дилетантизм!

Читайте, читайте, читайте и еще раз читайте. Читайте о текущих событиях, о спорте и литературу по темам, связанным с контекстом, в котором вы окажетесь. Дело в том, что

широкий диапазон знаний создает образ человека интеллигентного, опытного, образованного, начитанного, объездившего полмира... и тому подобное. Это также позволяет найти что-то общее с людьми, у которых самые разные интересы.

Если ваши знания обширны и охватывают многообразные интересы собеседников, легче стать своим в любой группе людей. Конечно, им невдомек, что эти несколько умных фраз – все, что вы знаете на данную тему! Но этого бывает достаточно для поддержания вашего авторитета знатока. Людям кажется, что они узнают что-то новое, общаясь с вами. Помните, какими авторитетными казались вам учителя и преподаватели в детстве. Вы ведете якобы интеллектуальную беседу, на самом деле просто жонглируете идеями, которые уже знакомы вашим собеседникам.

Ведь никто не станет слушать эксперта, например, по почве и червям, если в компании есть человек, который знает кое-что о любимом хобби каждого собеседника. Узкая специализация опасна вот чем: люди не смогут симпатизировать вам, если ваша научная или интеллектуальная специализация настолько специфична и узка, что они просто не в состоянии быть с вами на одной волне. Иногда им просто бывает скучно с вами, даже если вы уникальный эксперт.

Помимо плюса обширных знаний, вы покажетесь высокоинтеллектуальным и авторитетным, если научитесь задавать правильные вопросы.

## Язык тела

Чтобы казаться уверенным и авторитетным, не нужно говорить людям: «Я уверенный и авторитетный». Они должны увидеть это и почувствовать без словесных разъяснений, то есть на первый план выходят язык тела и невербальное общение. Уверенный, авторитетный и убедительный язык тела вызывает уважение и симпатию. По данным исследований, язык тела составляет от 60 до 93 % общения между людьми, так что даже если вы и рта не откроете, люди все равно поймут, что вы собой представляете – по вашему поведению.

Если вы выглядите уверенным и ведете себя соответственно, люди зачастую предполагают, что вы более важная персона, чем говорите, и будут приятно удивлены, если вы проявите чувствительность и восприимчивость.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.