

Оглавление

| | |
|--|-----|
| Вступление | 8 |
| Глава 1: Моя история | 14 |
| Глава 2: Магия харизмы — почему люди считают это врожденным качеством | 22 |
| Глава 3: Составляющие харизмы | 28 |
| Глава 4: Виды уверенности | 38 |
| Глава 5: Энергичность | 64 |
| Глава 6: Как переключиться в нужное состояние по собственному желанию | 76 |
| Глава 7: Представление и внимание | 84 |
| Глава 8: Лицо | 96 |
| Глава 9: Тело | 102 |
| Глава 10: Голос | 114 |
| Глава 11: Искусство рассказывать истории | 124 |
| Глава 12: Заключение | 136 |
| Глава 13: Практическая часть | 140 |
| <i>День 1: Основы</i> | 141 |
| <i>День 2: Исправляем вредные привычки</i> | 145 |
| <i>День 3: Улыбка</i> | 149 |
| <i>День 4: Производим хорошее впечатление при знакомстве</i> | 152 |
| <i>День 5: Повествование</i> | 155 |
| <i>День 6: Голос</i> | 159 |
| <i>День 7: Заклинания</i> | 162 |
| <i>День 8: Внешний вид</i> | 165 |

| | |
|---|-----|
| День 9: Жесты — выразительность и открытость | 175 |
| День 10: Дуракаваляние | 176 |
| День 11: Зрительный контакт (снова) | 177 |
| День 12: Прикосновения | 178 |
| День 13: Позитивность | 181 |
| День 14: Повторим основы | 182 |
| День 15: доверие и честность | 184 |
| День 16: искренние комплименты | 186 |
| День 17: боремся со словами-паразитами | 187 |
| День 18: громкость | 188 |
| День 19: что вас беспокоит? | 189 |
| День 20: голосовой диапазон | 191 |
| День 21: подурачимся (снова!) | 192 |
| День 22: делимся с окружающими | 193 |
| День 23: осанка | 194 |
| День 24: мощный зрительный контакт | 196 |
| День 25: жесты, осанка и прикосновения | 197 |
| День 26: замедлим темп речи | 198 |
| День 27: энергичность и заклинания | 199 |
| День 28: проверка харизматических уверенностей | 200 |
| День 29: веселимся, дурачимся | 202 |
| День 30: оценка | 203 |

Все видеоролики, упоминающиеся в книге, доступны на следующей странице:

<http://frontways.ru/book-charisma>

На ней вы также найдете дополнительные материалы, полезные при изучении харизмы.



Вступление

Весенние каникулы. Последний курс колледжа. С этим временем всегда связано множество историй. Двое молодых людей только что добрались до места назначения, проведя в дороге десять часов.

Кембридж, штат Массачусетс.

Они сидят в конференц-зале Гарвардского компьютерного общества, в то время как их одноклассники вливают в себя пятый по счету шот текилы где-нибудь в Кабо, Канкуне или Акапулько.

На сцену поднимается Пол Грэм. Он выступает с докладом. Именно ради этого доклада двое молодых людей проделали путь из самого Шарлотсвилля, что в штате Вирджиния. Название доклада: «Как начать стартап».

Выступление невероятно вдохновило Стива и Алексиса. По окончании Стив и Алексис подходят к Полу Грэму за автографом. Когда подходит их очередь, они говорят: «Уверены, что, если мы угостим вас напитком, вы не откажетесь высказать свое мнение о нашем стартапе». Пол улыбается и соглашается на их предложение.

Сидя в кафе, Пол и ребята находят общий язык. Несмотря на то что ни у Стива, ни у Алексиса нет опыта в стартапах, они нравятся Полу. Он предлагает им поступить на первый курс его бизнес-акселератора¹, куда вскоре будет открыт набор. Акселератор назван в честь компьютерной программы, запускающей другие программы. Другими словами, это был бизнес, создающий другие бизнесы. Проект назывался Y Combinator.

В итоге весь конец последнего курса Алексис и Стив оттачивают свой бизнес-план. Их задумка — создать программу,

¹ Бизнес-акселератор (англ. business accelerator) — социальный институт поддержки стартапов, как учреждения, так и организованные ими программы интенсивного развития компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании. — *Примеч. пер.*

позволяющую людям заказывать еду с помощью смартфона. Они подали заявку в Y Combinator. Через месяц они проходят собеседование в Кембридже. Все складывается отлично — Полу нравится их идея.

Но в тот же вечер раздается звонок от Пола. Им отказали. Ребята мертвецки напиваются.

На следующий день Стив и Алексис садятся на поезд, следующий обратно в их родной Шарлотсвилль, штат Вирджиния. С диким похмельем, рассерженные, они говорят друг другу, что еще покажут Полу и его Y Combinator. Вдруг у Алексиса зазвонил телефон:

— Алексис, это Пол. Послушай, вы всем очень понравились. Мы хотим, чтобы вы вернулись. Но при одном условии: вам нужно будет придумать другую идею.

— Отлично! — отвечает Алексис. — Как насчет такого варианта: вы покупаете нам авиабилеты до Шарлотсвилля на сегодняшний вечер, а сейчас мы садимся на обратный поезд и на протяжении часа устраиваем вместе с вами мозговой штурм?

— Договорились.

Пол Грэм не звонил каждой группе, получившей отказ. Не всем было предложено вернуться с новой идеей. И уж конечно же, он не оплачивал каждой группе авиабилеты из собственного кармана ради часового мозгового штурма.

Он сделал исключение только ради Стива и Алексиса, потому что верил в них. Даже несмотря на то, что Алексис совсем не умел писать программы и ни у одного из парней не было успешного опыта предпринимательства.

У Алексиса Оганяна и Стива Хаффмана не было бизнес-идеи, но их все же приняли в Y Combinator. Это произошло благодаря тому, что они нравились Полу Грэму и он верил в них. Год спустя их идея воплотилась в жизнь. Они

создали «лицевую страницу Интернета». На свет появился Reddit, а Алексис и Стив в свои 23 года стали мультимиллионерами.

После нескольких лет беспрестанной работы Алексису и Стиву удалось превратить Reddit в тот сайт-монстр, которым он является сейчас. Но ключевой точкой всей этой истории стал момент, когда Алексис пригласил Пола выпить кофе и их последующий разговор в кофейне. Что бы то ни было — но то, что заставило Пола поменять решение, не только полностью изменило жизнь Алексиса и Стива, но и перекроило весь Интернет.

Что заставило Пола выделить именно Алексиса и Стива согласиться на их предложение, несмотря на то, что, помимо них двоих, на конференции было полно других желающих? Что заставило его поверить в них и перезвонить даже после того, как выяснилось, что их бизнес-идея нежизнеспособна? Что заставило его купить им билеты до Шарлотсвилля?

Ответ прост: они нравились Полу. Одно это стоит больше, чем любой уровень квалификации.

Кстати говоря, пару лет назад я был проездом в штате Вирджиния и посетил вуз, где в свое время обучались Стив и Алексис, — Вирджинский университет. Мой друг, поступавший на юридический факультет, показывал мне кампус. Однажды, просто прогуливаясь, он завязал в библиотеке беседу с какой-то девушкой. Оказалось, что она местный гид. В итоге она провела для него импровизированную экскурсию, а после этого привела к декану юридического факультета.

Мой друг побеседовал с деканом о бейсболе, футбольной команде Philadelphia Eagles и о прохождении практики в прокуратуре. Через 20 минут декан достал из папки документы моего друга.

«Хм-м-м... Я помню твою заявку. Кажется, до тебя еще не дошла очередь, твой файл был прямо в середине стопки... Ну так давай исправим этот момент».

Декан подошел к компьютеру, постучал по клавишам, и — бац! — мой друг зачислен.

Зачислен со стипендией в размере 20 000 долларов в год. А за три года наберит 60 000 долларов. Деньги, полученные в результате 20-минутной беседы. И это на факультете, на который его могли даже не принять.

Тот же вопрос: что, черт возьми, произошло?! Как мой друг с его весьма посредственными оценками не только поступил, но еще и стал получать стипендию? Чем он так понравился декану?

Подумайте о своей жизни. Вы, возможно, вспомните женщину из вашего офиса, которая, будучи весьма заурядной сотрудницей, поднялась по карьерной лестнице с немыслимой скоростью и при этом всем нравилась. Или вы вспомните некоего парня, который буквально притягивает всех к себе словно магнитом, не прикладывая, казалось бы, для этого никаких усилий.

И я уверен, что вы сможете вспомнить моменты, когда похожее происходило с вами. Когда любое ваше слово притягивало внимание окружающих. Когда вы были остроумны, веселы, умны и любой побеседовавший с вами старался продолжить общаться с вами в дальнейшем. Это умение понравиться людям — что-то вроде суперспособности. Благодаря этому умению многие известные люди смогли построить свою карьеру.

В чем же тут дело? Что делает Билла Клинтона таким привлекательным? А Роберта Дауни-младшего — таким классным? Что заставило продюсеров поверить в Уилла Смита и дать ему роль сперва в рекламе, а потом в кино?

Это то же, что делает вас привлекательными в моменты, когда вы в ударе. То же, чего вам не хватает, когда вы чувствуете, что вам трудно удержать чье-то внимание. Именно наличие этого качества выделяет ряд людей, которые нравятся всем, среди прочих.

Харизма.

Это качество, из-за которого нам кто-то нравится. Которое заставляет нас желать также понравиться этому человеку. Оно заставляет нас следовать за ним. Безоговорочно верить ему. Это то самое чувство, когда кто-то входит в комнату и вы не можете отвести от него взгляд. Это фактор икс. И это то, чего у меня никогда не было.



Глава 1
Моя история

Я интересовался харизмой еще до того, как начал использовать этот термин. В школьном возрасте я называл харизматичных людей просто «крутыми» или «обаятельными». И я был уверен, что сам я совершенно точно не являюсь ни «крутым», ни «обаятельным».

У меня было несколько близких друзей, и я едва ли общался с кем-либо, помимо них. За все школьные годы я ни разу не сходил на свидание с девушкой. Взрослые говорили: «Ничего, в колледже он перестанет стесняться».

Только вот ничего такого не произошло. Я ничуть не изменился, поступив в колледж. Пока мои однокурсники заводили друзей на вечеринках, я сидел в общежитии и играл в FIFA с двумя другими парнями. Еще мы любили обсуждать комиксы. Я не жалею — это было здорово. Но я солгу, если скажу, что это было пределом моих мечтаний.

Я хотел быть парнем, которого все знают. Хотел, чтобы меня звали на вечеринки и расстраивались, если бы я не смог прийти. Я хотел быть человеком, озаряющим своим присутствием комнату.

Но больше всего я хотел начать встречаться с девушкой.

Была та единственная, по которой я сох: ее звали Джейн. Нас познакомила одна моя подруга. Не знаю, что она ей такого наговорила, но я понравился Джейн еще до нашего знакомства.

Затем я и Джейн встретились. Пару раз потусовались вместе. И я по уши влюбился в нее. Я все время думал о ней, с нетерпением ждал нашей следующей встречи и мысленно представлял нас вместе.

Наш университет проводил ежегодное танцевальное мероприятие. И разумеется, я хотел пригласить Джейн. Я рас-

сказал подруге, которая нас познакомила, о своих планах. И вот что я услышал в ответ: «Джейн говорит, что больше не хочет с тобой общаться».

Да-да. Пообщавшись со мной лишь пару дней, девушка стала избегать меня. Я чувствовал себя ужасно.

Поэтому, когда на горизонте появилась возможность поучиться за границей, я не колебался. Ничто не держало меня здесь. Я мог начать все с чистого листа.

Желая выйти из зоны своего комфорта, я выбрал Коста-Рику. Я не говорил по-испански, и, насколько мне было известно, из моего вуза только я подал заявку на обучение в Коста-Рике. Это было то, что нужно!

Я решил измениться, вырваться из капкана стеснительности. Я учился быть увереннее и постоянно спрашивал прохожих, как мне куда-либо пройти.

На ломаном испанском. Даже когда знал, куда мне идти. А затем я пытался перевести все в пяти- или десятиминутный разговор.

Во время обеда я нарочно садился за стол с незнакомыми людьми и неловко пытался заводить беседы. А в барах, вместо того чтобы весело напиваться, я стоял в сторонке и нервничал. Но иногда я все же набирался смелости и заговаривал с людьми.

Вскоре благодаря подобной тактике я завел друзей. Я стал известен в университетском кампусе. По пути на учебу я здоровался с каждым встречным. Одна из моих подруг даже заявила, что я самый общительный и уверенный среди всех ее знакомых. Она думала, что я таким родился (ха-ха!).

А затем я вернулся назад в США, в свой университет. К своим немногочисленным знакомым и к воспоминаниям о том, как меня отвергли.

Но разница была в том, что теперь я изменился. В один из первых вечеров после возвращения я пошел

в бар. Я встретился со знакомыми, рассказывал истории про Коста-Рику. Постепенно вокруг меня образовалась кучка людей. Все смеялись. Ребята, с которыми я до этого не осмеливался заговорить, задавали мне вопросы. «Обязательно приходи на следующей неделе», — сказали мне.

Я чувствовал себя королем мира.

Вдруг кто-то похлопал меня по плечу. Это была подруга, познакомившая меня с Джейн.

«Привет! Возможно, я не вовремя, но я подумала, что тебе будет интересно. Сейчас ко мне подошла Джейн и спросила: “Это Чарли? Он отлично выглядит!”».

С момента моего отъезда я не набрал и не потерял ни фунта веса. Если что и поменялось — возможно, я немного размяк после трех месяцев на рисе и бобах три раза в сутки.

Но Джейн считала, что я выгляжу великолепно. И это говорило лишь об одном.

Сработало!

Даже не пообщавшись с ней, мне удалось изменить ее мнение обо мне. Джейн увидела, как я веду себя, общаясь с другими, и изменила свое отношение. Впервые в жизни я почувствовал, каково это — излучать харизму.

Я больше не пытался поговорить с Джейн. Признаюсь, меня по-прежнему задевал ее предыдущий отказ. И я боялся, что и в этот раз произойдет то же самое.

Но я стал просто одержим идеей развития своей харизмы и с головой погрузился в процесс.

Я заручился поддержкой своего лучшего друга Бена. В конце каждого дня мы созванивались и обсуждали наши успехи. Мы говорили о том, чему мы научились за прошедший день и как можно улучшить результаты.

По кусочкам мы стали составлять общую картину искусства человеческого общения, которому нас никто не учил.

Бен не был таким скромным, как я, но и у него были свои проблемы, связанные с харизмой.

За шесть месяцев до этого Бен проходил стажировку в банке. Подразумевалось, что после стажировки его возьмут на работу. К сожалению, Бен не смог наладить нормальных отношений и ему отказали в трудоустройстве. До этого он думал, что весь старший курс колледжа пройдет беззаботно, но вместо этого ему пришлось в срочном порядке подыскивать себе новую работу.

Именно тогда мы решили начать работать над нашей харизмой. В итоге Бену предложили место все четыре компании, в которых он собеседовался. Он выбрал престижный банк. Коллеги и руководители его полюбили, и, когда он уходил спустя два года на новое рабочее место, ему сообщили, что он был «культурно-аккретивным» сотрудником. На языке банковских служащих это что-то вроде «ты нам нравишься».

Я устроился на работу в консультационную фирму. И несмотря на ошибки, свойственные новичкам, дешевые шмотки и нежелание сбрить свой мини-ирокез, я понравился руководству. Во время корпоративов президент компании частенько соревновался со мной в питье пива на скорость.

Другие сотрудники говорили с руководством преимущественно о работе, а я мог рассказать о том, как провел выходные. В итоге я частенько получал различные бонусы.

А затем, когда всех постепенно начали повышать, я совершил нечто безумное: вошел в кабинет президента ком-

пании, сел в кресло, и на протяжении часа мы вели неспешный разговор. Я признался, что через два месяца планирую переехать в Нью-Йорк, рассказал, насколько я ценю все то, что компания сделала для меня. Я старался понять, захочет ли он отпускать меня.

Я вышел из кабинета с разрешением на удаленную работу из Нью-Йорка и 87-процентной прибавкой к зарплате. Мне было всего 24 года — я практически удвоил свой заработок и получил возможность жить и работать, где мне захочется.

Я не был лучшим финансовым аналитиком. Как не был им и Бен.

Мы успешно применяли на практике все, что узнали о харизме. Мы научились налаживать контакт с людьми в обход идиотской корпоративной этики и показухи, принятых в барах и на общественных мероприятиях. Мы изменили буквально каждый аспект нашей жизни.

Через два года я и Бен уволились с офисной работы. Сейчас мы с четырьмя нашими друзьями снимаем дом в Рио-де-Жанейро. Эти четверо — ребята, с которыми мы познакомились во время наших курсов обучения харизме. Они настолько вдохновились тем, что мы делаем, что бросили свою работу, университеты и прошлую жизнь ради того, чтобы путешествовать с нами.

Они пошли за нами не потому, что мы превосходные гиды по Южной Америке. Им даже не особенно хотелось переезжать в Рио. Они последовали за мной и Беном потому, что их привлекла наша харизма. И они хотели сами стать такими же. Изучение природы харизмы в корне меняло мою жизнь. Я не знаю другого навыка, который был бы так необходим для счастливой и полноценной жизни.

К сожалению, большинство людей считает, что харизме невозможно научиться. Что харизма — это врожденное. Либо у тебя она есть, либо нет. И никак ты это не поменяешь.

Что это удивительная, мистическая особенность. Особенность, приводящая к успеху компании, делающая людей неприлично богатыми и позволяющая им достигать небывалых высот в личной жизни. И она есть только у тех, кому повезло с ней родиться.

И что изменить такое положение дел решительно невозможно: это сродни попытке отрастить крылья. Да, конечно, отрастить крылья было бы неплохо, но усилия, которые для этого придется приложить, того не стоят.

Я надеюсь, что этот рассказ сможет донести мою основную мысль.

Попытка обучиться харизме — это не попытка отрастить крылья. Это больше похоже на наращивание мышц.

При определенном упорстве и при выполнении ряда упражнений это возможно.

Харизму можно развить. Как резкий выброс адреналина придает нам сверхчеловеческую силу, так и ряд психоневрологических изменений способен активировать наш потенциал харизмы.

Эта книга разрушит все ваши представления о харизме. Она выведет вас на новый уровень. Читайте ее, выполняйте упражнения — и в результате вы начнете получать интересные предложения по работе, перед вами будут открываться неожиданные способы зарабатывать, в вашей жизни появятся интригующие романтические встречи и вы станете вдохновением для всех окружающих.

Вы научитесь быть столь же притягательными, как Билл Клинтон, Рассел Бренд, Опра, Стив Джобс, Дженнифер Лоуренс, Уилл Смит... да как кто угодно.

Непросто понять, как им удается быть такими.

Но вы поймете, на что обращать внимание. Вы научитесь использовать харизму, когда вам это необходимо: «Хочу ли я оживить эту компанию? Хочу ли я сделать незабываемым день этого человека? Хочу ли я завести верного друга на всю жизнь?»

Вы научитесь тренировать харизму, как любую другую мышцу. У вас появится настоящая суперспособность.

Глава 2

Магия харизмы — почему люди
считают это врожденным качеством

Так или иначе, но каждый человек выражает свои убеждения. Каждую секунду жизни мы заявляем миру, в чем мы убеждены и что мы думаем о себе. Мы делаем это с помощью слов, языка тела, зрительного контакта, тональности голоса, мимики, жестов — все это буквально кричит о наших ощущениях и убеждениях.

Нам достаточно посмотреть на изображение человеческого лица в течение лишь одной шестнадцатой секунды — и мы безошибочно определим эмоцию. Включите аудиоотрывок с записью голоса — и результат будет таким же. Это верно для любой культуры и любого народа нашей планеты.

Я уверен, что у вас бывали случаи, когда вы, едва ответив на звонок, понимали, что ваш собеседник взбешен. Или же вы понимали, что у вашего друга произошло какое-то радостное событие, лишь по тому, как он вел себя, входя в комнату.

Подобные оценочные процессы всегда происходят неосознанно. Мы же не думаем, глядя на входящего друга, нечто подобное: «Хм... Его подбородок задран чуть выше обычного, а руки не напряжены. Его улыбка особенно широка, и он удерживает зрительный контакт на полсекунды дольше, чем всегда. У него хорошее настроение, ей-богу!» Нет. Это до смешного сложный процесс мышления. Ваш мозг просто получает информацию от раздражителей и передает в мозг следующую мысль: *Похоже, что у Джона отличное настроение!*

Вы не осознаете, как вы пришли к такому заключению. А ваш друг Джон наверняка не думал о том, чтобы держать руки расслабленными и улыбаться особенно широко. Все происходило подсознательно.

Харизма передается окружающим таким же способом, как и хорошее настроение Джона. Это совокупность множе-

ства мельчайших речевых нюансов, языка тела, тональности голоса, зрительного контакта, мимики. Когда перед нами харизматичный человек, мы не обращаем внимания на все это. Мы просто чувствуем.

И мы не выделяем каждую отдельную особенность поведения, хотя почти все они присущи и Биллу Клинтону, и Стиву Джобсу, и Расселу Бренду, и Дженнифер Лоуренс (или кому-то еще). Нам просто нравятся эти люди. Мы не в силах определить практически незаметные, свойственные им особенности зрительного контакта, тональности, языка тела. И, что более важно, нам не видны шаблоны их мышления, служащие фундаментом их харизмы.

Мы просто чувствуем. И считаем это чем-то вроде магии.

Но в основе любой магии лежит ряд навыков. И если освоить эти навыки, то можно применять и саму магию.

Разница между магией и харизмой только в том, что харизма реальна.

Почему харизма — это необходимо?

С четырехлетнего возраста нам лгут.

Лгут вот как: «Ты идешь в школу, получаешь хорошие оценки, поступаешь в вуз, снова получаешь хорошие оценки, потом находишь хорошую работу, усердно трудишься, переезжаешь в новое жилье — и ты успешен!»

Только вот на практике все совершенно иначе.

Во-первых, мы знаем, что красный диплом и хорошие оценки больше не являются гарантом успешного трудоустройства. И это лишь часть обмана. А основная ложь заключается в том, что всю оставшуюся жизнь нас будут судить именно по оценкам, которые мы получали. В том, что достаточно лишь выполнять учебный план и справляться с рабо-

чими обязанностями — и вы получите пять с плюсом либо прибавку к зарплате, собственный кабинет, стол из массива дерева и красавицу-жену.

Многие из нас отчасти верят в эту ложь. А когда оказывается, что мир действует по иным законам, мы чувствуем себя обманутыми. К примеру, зачастую в вузе отличные оценки получают наиболее болтливые студенты, несмотря на их весьма посредственные работы.

Фаворитизм!

Или когда женщина из вашего отдела, работающая гораздо хуже вас, получает повышение, а вы — нет.

Кумовство! Или когда парень, не являющийся столь же успешным или бравым, как вы, в итоге женится на девушке вашей мечты.

Везучий ублюдок!

И даже если у вас есть все, о чем вы могли только мечтать: стабильный карьерный рост, девушка, некий статус, вас все еще не покидает ощущение, что вы так и не получили того, что **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** хотели.

Что, черт возьми, происходит? Наверняка загвоздка в чем-то еще. Вот в чем.

Учебный план и описание рабочих обязанностей подробно расписывают все требования к нам. Не упоминается лишь один пункт. Именно он необходим в каждом классе, на каждом рабочем месте и даже в каждом баре.

Это умение находить контакт с людьми. Умение нравиться им. Если вы этого не умеете, то, чего бы вы ни достигли, вам все равно будет не хватать успеха, счастья и удовлетворенности жизнью.

Да, кумовство и фаворитизм существуют. Некоторым с женщинами просто везет. А некоторые мизантропы в итоге становятся чертовски богатыми.

Но суть от этого не меняется: ваши отношения с другими людьми и есть тот самый важный фактор, определяющий качество вашей жизни.

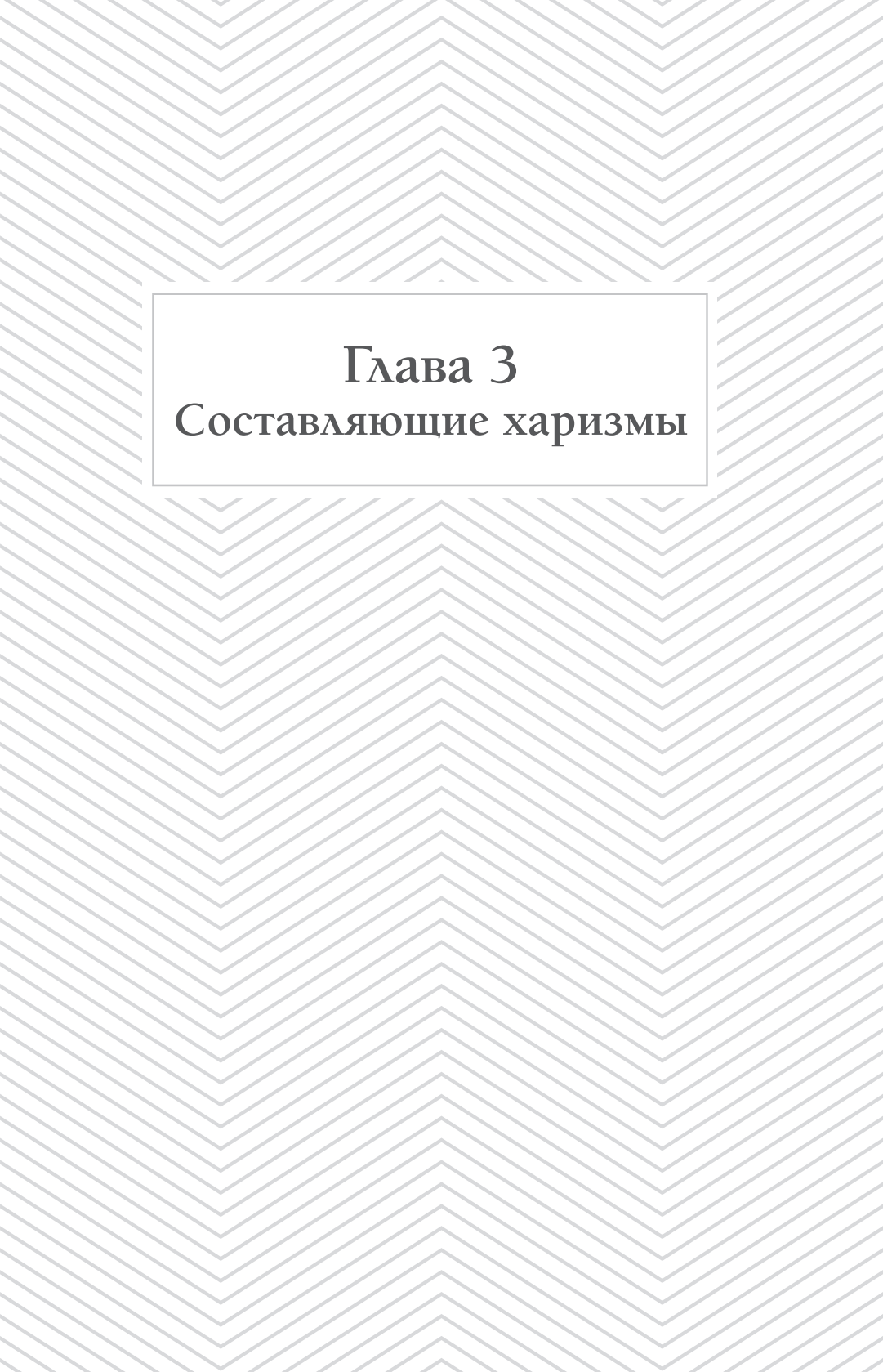
Это научно доказанный факт. Я не шучу: на протяжении 75 лет проводилось исследование. Ученые регулярно опрашивали 268 человек и отмечали уровень их удовлетворенности жизнью на разных ее этапах. Результат исследования после обработки всех полученных данных звучал так: «Единственное, что играет значение в жизни, — это отношения с другими людьми».

Поэтому можно сделать вывод, что наиболее важна способность выстраивать отношения с другими людьми. Способность быть человеком, который вдохновляет, заряжает энергией и впечатляет окружающих.

Способность быть харизматичным.

Но нас этому не учат. Никто никогда не учил нас, как сближаться с людьми.

Но мы это исправим.



Глава 3
Составляющие харизмы

Иногда встречаются описания харизматичных людей.

«Клинтон смотрит вам прямо в глаза и помнит, как вас зовут».

«Стив Джобс рисует убедительную картину будущего».

«Роберт Дауни-младший всегда очень игрив, с его лица не сходит хитрая ухмылка».

«Дженнифер Лоуренс очень скромна».

Все это важно. Но суть харизмы можно описать гораздо проще. Все внешние проявления харизмы имеют в своей основе внутреннюю уверенность.

Поэтому, если вы хотите улучшить свою харизму, применяйте эту формулу: харизма = уверенность + энергичность + внешняя подача.

Разберем каждую составляющую по отдельности.

Уверенность

Идет 1983-й. Фирма Apple Computers существует уже четвертый год. Стив Джобс — длинноволосый вундеркинд, разрабатывающий революционные технологии. Но Джобс столкнулся с проблемой: он не знает, как продать свои разработки крупным корпорациям. У него нет ни необходимого образования, ни репутации. Джон Скалли — самый молодой президент компании Pepsi за все время ее существования. У него есть нужные навыки, опыт и связи — все, что требуется Джобсу для вывода своих продуктов на рынок. Скалли — главный кандидат на пост исполнительного директора Apple.

И он только что отклонил предложение Джобса работать в Apple.

На Стиве его знаменитый наряд: водолазка и кроссовки. Он смотрит в пол, затем поднимает взгляд на Скалли, только что отказавшего ему. Он смотрит ему прямо в гла-

за и спрашивает: «Ты хочешь всю свою оставшуюся жизнь торговать газировкой или присоединиться ко мне и изменить мир?»

Спустя несколько недель Джон Скалли покидает свой пост в Pepsi и становится исполнительным директором Apple.

Что же произошло? Скалли был высококлассным специалистом и мог получить любую должность. Он мог устроиться в компании в 100 раз крупнее Apple и на гораздо больший оклад. Но на него повлияла единственная фраза Джобса. Как говорит он сам: «Я просто поверил ему. Я знал, что если откажусь, то всю оставшуюся жизнь буду гадать, что же я упустил».

Джобс не давал ему никаких гарантий. Бизнес, как и жизнь, всегда непредсказуем. Apple могла изменить мир, а могла и нет. В апреле 1983-го никто не мог этого знать.

Но Стив сказал Джону не это. Глядя ему прямо в глаза, он сообщил, что собирается изменить мир. Это уверенность.

«Научи меня двигаться»

Шесть месяцев я учился танцевать сальсу. И хотя я и был хорош, но мой друг, а по совместительству мой учитель, был гораздо лучше. Как он двигался на танцполе — это надо было видеть!

Со мной все обстояло иначе.

Я достаточно хорошо знал основы, но когда дело доходило до парных выступлений — я врезался в своих партнерш, наступал им на ноги, и в итоге им приходилось уходить с танцпола, чтобы немного отдышаться после моих выкрутасов.

И вот мы дома у моего друга, собираемся идти в клуб. В тот день я намеревался не оттоптать никому ноги. Я наблюдаю, как танцует мой друг и учитель Стивен. Отмечаю малейшие движения его ног.

— Научи меня движению, которое ты только что исполнил, — прошу я.

Стивен отпустил руку девушки, с которой танцевал, и подошел ко мне.

— Тебе не надо учиться движениям. Ты их и так знаешь, — сказал он.

Он указал на девушку.

— Ей необходимо понять, что ты знаешь, как нужно двигаться. Ты должен поверить в то, что ты лучший танцор на свете, — продолжил он. — И если ты согласишься, то в это поверит и она. Она начнет вторить каждому твоему движению. А если ты сомневаешься в себе и спрашиваешь себя: «Не танцует ли она лучше, чем я?» — то тогда она начнет сбиваться и ты будешь наступать ей на ноги.

Тем вечером я решил убедить себя в том, что я лучший в мире танцор. Что я — Стивен.

Как только заиграла музыка, я подошел к стоящей недалеко девушке. Вместо того чтобы спросить ее, не против ли она потанцевать, я просто улыбнулся и сказал: «Давай потанцуем». Я сотни раз видел, как Стивен делает так же. Взяв ее за руку, я вывел ее на танцпол.

Моей первой мыслью было положить руку на ее бедро. «Ты лучший в мире танцор», — напомнил я самому себе. Поэтому я крепко обнял ее за спину, как обычно делал Стивен. Стало гораздо сложнее, потому что мы оказались на очень близком друг от друга расстоянии. Я был не в силах даже опустить голову вниз, чтобы посмотреть на свои ноги.

«Ты лучший в мире танцор», — снова сказал я себе и сделал шаг вперед. Каким-то образом она поняла, что ей нужно сделать шаг назад. При ее следующем движении я поднял ее руку, она сделала полный оборот и вновь оказалась в нужном положении прямо передо мной.

Мы не сказали друг другу ни слова. И я не оттоптал ей ноги. Мы танцевали еще три минуты. В конце песни я отвел девушку к группе ее друзей (как часто делал Стивен). Прежде чем я успел уйти, радуясь своей победе, она сказала мне: «Ты один из лучших танцоров, с кем мне доводилось танцевать».

Уверенность — это сердце харизмы. Это знание того, что все сработает как надо. Что каким-то образом цели будут достигнуты. Что, несмотря на обстоятельства, все будет хорошо. Это уверенность перед лицом неизвестности. Уверенность в успехе, несмотря на слова нытиков и недоброжелателей.

Уверенность чудесна тем, что она очень заразна. Если вы **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** в чем-то убеждены, к примеру в том, что вы или ваша компания измените мир, или в том, что вы превосходный танцор, — вы заразите всех окружающих этой уверенностью.

Отчасти это происходит из-за выбранных вами слов. Когда Стив Джобс говорил с Джоном Скалли, он прямо сказал ему, что собирается изменить мир. Но сила уверенности заключается не только в словах. Скалли почувствовал это во взгляде, языке тела и тональности Джобса. В тысячах микроскопических жестов, которые говорили: «Это правда». Девушка, с которой я танцевал, не нуждалась в словах. Мое тело выражало эту уверенность.

Скалли не знал ровным счетом ничего о компьютерах. Девушка на танцполе понятия не имела, хороший ли я танцор. Ни у кого из них не было достаточно информации, чтобы получить подтверждение тому или иному.

Но они оба были сражены силой нашей уверенности. Это было сродни управлению разумом. Именно так работает уверенность. Но как же Стив Джобс смог достичь такого ма-