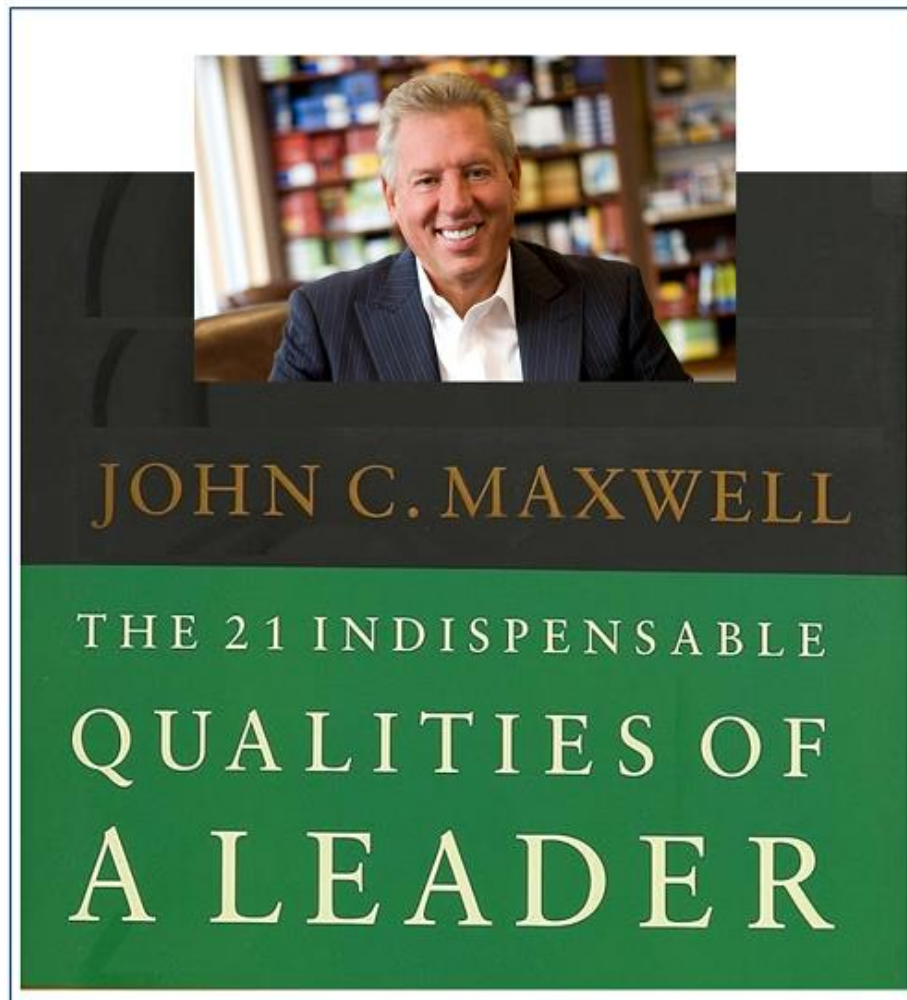




بیست و یک صفت بایسته یک رهبر

جان سی. ماکسول

## فصل ۲

جذب: تأثیر اول، می تواند معامله را جوش دهد

## به نام خداوند بخشنده و مهربان

چگونه می‌توانید از جذبه خوب (کاریزما) برخوردار گردید؟ به جای این که کاری کنید که دیگران درباره شما خوب فکر کنند، کاری کنید که نسبت به خودشان احساس خوبی داشته باشند.

دان ریلاند، معاون رشد و تعالی رهبری

در آرزوی دیدن کسی هستم که به جای روحیه خرده‌گیری، بیشتر در مقام تأیید و تصدیق باشد.

چارلز شواب، از صاحبان صنایع

## باهوش‌ترین شخصیت در انگلستان

در نیمه دوم قرن نوزدهم دو مرد قدرتمند برای به دست گرفتن سکان رهبری دولت بریتانیا تلاش می‌کردند. یکی از آن‌ها "ویلیام گلااد استون" و دومی "بنجامین دیزرائیلی" بود. این دو سیاستمدار با هم به شدت رقابت می‌کردند. اگر می‌خواهید از شدت رقابت میان آن‌ها آگاه شوید. به این گفته "دیزرائیلی" توجه کنید: آیا می‌خواهید تفاوت میان بدبیاری و فاجعه را بدانید؟ اگر "گلااد استون" به درون رودخانه "تیمز" پرتاب شود، این بدبیاری است، اما اگر کسی او را از آب بیرون بکشد و نجاتش بدهد این فاجعه است.

خیلی‌ها بر این باورند که "گلااد استون" رهبر حزب لیبرال در سه دهه متوالی، مظهر بهترین ویژگی‌های انگلیس در عهد "ویکتوریا" است. او خطیبی بزرگ بود، در زمینه امور مالی استاد بود و به شدت به موازین اخلاقی پای بند بود. او در چهار نوبت نخست‌وزیر انگلیس شد که از این حیث یک رکورد به شمار می‌آید. او در تاریخ سیاسی انگلیس تنها کسی است که به این رکورد دست یافته است. در دوران رهبری او نظام آموزش ملی در بریتانیا برقرار شد. رفرم‌های پارلمانی شکل گرفت و جمع‌کثیری از مردم طبقه کارگر صاحب رأی شدند.

"بنجامین دیزرائیلی" که دو بار نخست‌وزیر انگلیس شد پیشینه‌ای متفاوت داشت. او در دوران سی سالگی وارد سیاست شد و به عنوان دیپلمات و اصلاح‌طلب اجتماعی شهرت فراوان یافت. اما بزرگترین کار او خرید سهام کانال "سوئز" برای بریتانیا بود.

در حالی که هر دوی آن‌ها برای بریتانیا کارهای زیادی صورت دادند، وجه تفاوت اصلی آن‌ها طرز برخوردی بود که با مردم داشتند. این تفاوت را با مراجعه به داستانی از ناحیه زنی که دو شب پشت‌سرهم، با این دو مرد شام خورد متوجه می‌شوید. وقتی از او سؤال شد که از آن‌ها چه برداشتی داشته است. او گفت: وقتی سالن غذاخوری را بعد از صرف شام با "گلاد استون" ترک کردم فکر کردم او باهوش‌ترین مرد انگلستان است. اما بعد از آن که کنار "دیزرائیلی" نشستم فکر کردم من باهوش‌ترین زن انگلستان هستم. **"دیزرائیلی" از بینشی برخوردار بود که اشخاص را به سمت خود جلب می‌کرد. او کاری می‌کرد که مردم بخواهند از او تبعیت کنند. او جذبه داشت.**

## موشکافی

اغلب اشخاص گمان می‌کنند که داشتن جذبه موضوعی عرفانی است که به هیچ وجه نمی‌توان آن را تعریف کرد فکر می‌کنند این کیفیتی است مادرزادی که در همه وجود ندارد. اما این‌طور نیست. **جذبه یا کاریزما توانایی جذب و جلب کردن دیگران به سمت خویشان است و مانند سایر ویژگی‌های شخصیتی می‌توان آن را رشد و پرورش داد.** برای این‌که بتوانید دیگران را به خود جذب کنید باید به این توصیه‌ها عمل کنید و آن‌ها را ملکه ذهن خود سازید.

## • عاشق زندگی باشید

مردم رهبرانی را دوست دارند که از زندگی لذت ببرند. به کسانی که می‌خواهید با آن‌ها صرف وقت کنید بیندیشید. چگونه آن‌ها را توصیف می‌کنید بد خلق؟ تلخ؟ افسرده؟ البته که نه، شما کسانی را برای معاشرت و

صرف وقت انتخاب می‌کنید که خوش‌رو و خوش‌رفتار باشند و در شمار شاکیان و گله‌گزاران قرار نداشته باشند. شما کسانی را دوست دارید که شوق به زندگی داشته باشند. **اگر می‌خواهید دیگران را جذب کنید باید مانند کسانی باشید که از معاشرت و مصاحبت با آنان لذت می‌برید.** "جان و سلی" مبلغی مسیحی در قرن هیجده به این موضوع توجه کرد. او گفت: وقتی خود را به آتش می‌کشید باید به گونه ای باشد که مردم با شوق و اشتیاق تمام بیایند و سوختن شما را تماشا کنند.

### • قابلیت‌های دیگران را دست بالا بگیرید

یکی از بهترین کارهایی که می‌توانید در حق دیگران بکنید که در عین حال آن‌ها را جذب شما کند این است که از آن‌ها انتظار بهترین‌ها را داشته باشید. من این کار را گذاشتن نمره ۱۰ روی سر همه توصیف می‌کنم. این گونه اشخاص به خودشان بیشتر بها می‌دهند و در ضمن به شما هم کمک می‌شود. **به گفته "ژاک ویل" بررسی درباره یکصد میلیونر خود ساخته نشان می‌دهد که همه آن‌ها از وجوه مشترکی برخوردارند: این زنان و مردان موفق تنها نکات مثبت دیگران را می‌بینند.**

"بنجامین دی‌زرائیلی" این مفهوم را درک و رعایت می‌کرد و یکی از اسرار کاریزمای او همین بود. او زمانی گفت: **بزرگترین لطفی که می‌توانید به کسی بکنید این نیست که ثروت خود را با او سهیم شوید بلکه بهترین کار این است که سرمایه‌های وجودش را به او بنمایانید.** اگر از دیگران قدردانی و قدرشناسی کنید، اگر آن‌ها را تشویق و به ایشان کمک کنید تا به حداکثر توانمندی خود برسند به خاطر این کار در قلب‌شان جای خواهید گرفت.

- به دیگران امید بدهید

"ناپلئون بناپارت" رهبران را **دلالتان امید** توصیف کرد. او مانند همه رهبران بزرگ می‌دانست که امید بزرگترین دارایی‌ها است. اگر بتوانید این هدیه را به دیگران بدهید آن‌ها جذب شما می‌شوند و برای همیشه سپاس‌گزار شما باقی می‌مانند.

- سرمایه‌های وجودی خودتان را با دیگران قسمت کنید

مردم عاشق رهبرانی هستند که خود و سفر زندگی‌شان را با دیگران سهیم می‌شوند. وقتی دیگران را رهبری می‌کنید از خود مایه بگذارید. خرد و درایت منابع و حتی فرصت‌های استثنایی خود را با آن‌ها سهیم شوید. این یکی از کارهای مورد علاقه من است. برای مثال اخیراً به یک فستیوال سالانه قصه‌گویی رفتم. کاری بود که سال‌ها آرزوی آن را داشتم. به اتفاق همسرمارگارت، دو تن از مدیران کادر سازمانی خود را به اتفاق همسران‌شان دعوت کردیم تا با ما در این مراسم شرکت کنند. وقت بسیار خوشی را گذرانیدیم و از همه این‌ها مهم‌تر توانستم با دعوت از آن‌ها به زندگی‌شان چیزی بیفزایم. **کسانی که پیش از خود به دیگران و علایق و نگرانی‌های آن‌ها می‌اندیشند، در واقع جذبه خود را به نمایش می‌گذارند.**

به این موضوع فکر کنید

از لحاظ جذبه شخصی یا کاریزما چه امتیازی به خود می‌دهید؟ آیا دیگران طبیعتاً جذب شما می‌شوند. آیا شما را به خوبی دوست دارند؟ اگر جواب منفی است احتمالاً با یکی از موانع زیر روبه‌رو هستید:

**غرور: هیچ کس دوست ندارد پیرو رهبری باشد که خودش را از همه بهتر می‌داند.**

**عدم امنیت خاطر: اگر با خود راحت نیستید دیگران هم با شما راحت نخواهند بود.**

دمدمی مزاج بودن: اگر دیگران ندانند که باید چه انتظاری از شما داشته باشند. از شما هیچ انتظاری نخواهند داشت.

کمال طلبی: مردم رسیدن به تعالی را دوست دارند، اما از توقعات بی جا بیزارند.

بدبینی و عیب جویی: مردم کسانی را که نسبت به همه چیز بدبین هستند دوست ندارند.

اگر بتوانید از این صفات فاصله بگیرید می‌توانید جذبه شخصی را در خود پرورش دهید.

### راه دست‌یابی

برای بهبود بخشیدن به کاریزمای خود اقدامات زیر را صورت دهید:

- **کانون توجه خودتان را تغییر بدهید**

در چند روز آینده به تبادلهای خود با اشخاص دقیق شوید. **وقتی با دیگران حرف می‌زنید ببینید چقدر از صحبت شما روی خودتان متمرکز است.** سعی کنید توجه خود را به دیگران افزایش بدهید.

- **بازی نخستین تأثیرگذاری را به جای آورید.**

این تجربه را امتحان کنید. این بار که برای اولین بار کسی را می‌بینید حداکثر سعی خود را بکنید تا روی او تأثیر خوبی بر جای بگذارید. نام آن شخص را یاد بگیرید. به علائق او دقیق شوید. مثبت باشید و **از همه این‌ها مهم‌تر با او در حد امتیاز ۱۰ رفتار کنید.** اگر بتوانید این کار را یک روز انجام بدهید هر روز هم می‌توانید این کار را بکنید. این باعث می‌شود کاریزمای شما یک‌شبه افزایش یابد.

- سرمایه‌های وجودی خود را با دیگران قسمت کنید.

هدف بلند مدت خود را این تعریف کنید که منابع‌تان را با دیگران قسمت نمایید. ببینید در این سالی که در آن قرار دارید چگونه می‌توانید بر ارزش‌های پنج نفر اضافه کنید. این‌ها می‌توانند افراد خانواده، همکاران، کارکنان یا دوستان شما باشند. به آن‌ها منابع و امکاناتی بدهید تا شخصاً رشد کنند و تجربه‌های شخصی خود را در اختیار آن‌ها قرار دهید.

### نمونه موردی

از "پرل مستا"، مشهورترین مهمان‌دار زن واشنگتن از زمان "دالی مدیسون" به بعد پرسیدند: چگونه می‌تواند کاری کند که این همه ثروتمند و اشخاص مشهور در میهمانی‌های او شرکت کنند؟ او جواب داد: همه چیز در زمان خوشامدگویی و خداحافظی خلاصه می‌شود. وقتی میهمانی وارد می‌شد. او به ملاقاتش می‌شتافت و می‌گفت: بالاخره آمدید و وقتی میهمان جلسه را ترک می‌کرد، او به هنگام خداحافظی می‌گفت: خیلی متأسفم که به این زودی تشریف می‌برید.

دستور کاری او این بود که به جای خودش روی دیگران دقیق شود. کاریزما و جذبه به این می‌گویند.

**دکتر علی اصغر صفری فرد**

نویسنده، مشاور و مدرس

توسعه مهارت‌های مدیریتی

۰۹۱۲۲۱۳۷۱۴۴