

کاریزما چیست؟

فَرَهْمَنْدِی یا کاریزما (به یونانی $\chi\acute{\alpha}\rho\iota\sigma\mu\alpha$: یا «خاریسما» در لغت به معنی جذابیت غیرعادی و دارا بودن صفت‌های ویژه و ممتاز و منحصر به فردی است که مورد پسند و ستایش تعداد زیادی از دیگر انسان‌هاست. جاذبه‌ای انفرادی (فردی) که اثری اجتماعی (جمعی) دارد .

واژه کاریزما برگرفته از خاریسمای یونانی به معنای جاذبه ذاتی است که خود از خاریتاس به معنای متانت، جذابیت، برکت، و موهبت می‌آید. خاریسما در دوره باستان و پیش از سده بیستم کاربرد محدودی داشت و در دو معنا بکار می‌رفت: در معنای اول به جاذبه‌های ظاهری یا یک نفر اطلاق می‌شد که خصلتی دنیوی داشت، و در معنای دوم از فرهنگ‌های الهی یا برخوردار از موهبتی آسمانی حکایت می‌کرد و امری اساطیری یا الهیاتی بود. این کاربرد در فرهنگ و زبان ایرانی و فارسی نزدیک به فر ایزدی یا شکوه آسمانی است .

از اواسط قرن بیستم و در ادبیات سیاسی و اجتماعی، واژه کاریزما به تعبیر غالبی در توصیف چهره‌های سیاسی برجسته بدل شد، چهره‌های مثبت یا منفی که جذابیت مقاومت‌ناپذیری برای توده‌ها داشته، توان اثرگذاری بی‌مانندی بر آنها یافته بودند .

ماکس وبر (حقوقدان، سیاستمدار، تاریخدان و جامعه‌شناس آلمانی) با طرح اقتدار کاریزماتیک باعث گسترش کاربرد این واژه شد.

کاریزما چه سودی برای شما دارد؟

تصور کنید که زندگی شما چگونه خواهد بود :

اگر در آن لحظه ای که وارد یک اتاق می شوید، دیگران بلافاصله متوجه تان شوند، مایل به شنیدن حرف های شما، و مشتاق گرفتن تأییدتان باشند. این یک سبک زندگی افراد کاریزماتیک است. کاریزما باعث می شود دیگران دوست تان داشته باشند، به شما اعتماد کنند، و بخواهند که تحت رهبری تان کار کنند. همین ویژگی است که تعیین می کند: شما یک رهبر هستید یا یک دنباله رو. ایده هاتان فراگیر می شوند یا خیر. و اینکه پروژه های شما به خوبی اجرا خواهند شد یا نه.

چه شما خوش تان بیاید یا نیاید، این کاریزما است که می تواند دنیا را به جلو ببرد. می تواند افراد را به انجام آنچه که شما از ایشان می خواهید وادار کند. و البته، داشتن کاریزما در حیطه شغلی هم بسیار حیاتی است. چه برای یک شغل جدید ثبت نام کرده باشید، و چه بخواهید در سازمان تان پیشرفت کنید، کاریزما برای نیل به هدف کمک تان می کند. مطالعات و تحقیقات مختلف نشان داده اند که افراد کاریزماتیک نمرات شغلی بالاتری می گیرند و از دید مافوق ها و زیردستان، آدم های مؤثرتری هستند.

کاریزماتیک بودن به معنی فرد موفق یا پولدار بودن نیست. حتی به معنی نحوه ارائه مطلبی و یا نوع پوشش ما هم نیست. کاریزماتیک بودن یعنی انجام یک سری کارهای خاص ...

بعضی از افراد با کارهایی که میکنند احساس مهم بودن در ما ایجاد میکنند.

بعضی از افراد با کارهایی که میکنند احساس خاص بودن به ما دست میدهد .

بعضی از افراد زمانی که وارد جایی میشوند تمام توجه ها را به سمت خود جذب میکنند .

بعضی از افراد ناخودآگاه و بر حسب عادت کارهایی انجام میدهند که دیگران دوست دارند وقت بیشتری با آنها سپری کنند، بیشتر با آنها صحبت کنند و یا حداقل کنار آنها باشند. تا توجهات نیز به آنها انتقال پیدا کند.

کاریزما چیست؟

کاریزما، در اصطلاح به خصوصیت کسی گفته می‌شود که بشخصه و یا به عقیده دیگران، دارای قدرت رهبری فوق‌العاده است. این اصطلاح اغلب در علوم سیاسی و جامعه‌شناسی به کار برده می‌شود تا زیرمجموعه‌ای از رهبرانی را که با استفاده از نیروی توانایی شخصی خود می‌توانند تأثیراتی عمیق و استثنایی در پیروان خود داشته باشند، توصیف کنند .

اما خبر خوب اینجاست : کاریزما یک خصیصه ذاتی و اکتسابی است. شما اگر فرد کاریزماتیکی هستید میتوانید آنرا تقویت کنید تا همچنان قدرتش را حفظ کند و اگر فرد کاریزماتیکی نیستید میتوانید آنرا بدست آورید... خیلی ساده.

افراد موفق تنها عادت های موفق دارند. افراد کاریزماتیک نیز، فقط عادت های کاریزماتیک دارند .

-شخصیت کاریزماتیک، به کاراکتری گفته می‌شود که به سبب داشتن برخی ویژگی ها الگوی سایرین محسوب می‌شود و حتی می‌تواند برای آنها الهام بخش هم باشد. شخصیت های کاریزماتیک که در دنیا زیاد پیدا نمی‌شوند، افرادی هستند که می‌توانند با قدرت خود جمعیت زیادی را تحت تاثیر قرار دهند و آنها را به سمت و سوی خود جذب کنند .

و بر، کاریزما را چنین توصیف می‌کند :

ویژگی خاصی از یک شخصیت پدیده رهبری

کاریزماتیک یا رهبری مبتنی بر جاذبه استثنایی، به‌گونه‌ای از رهبری گفته می‌شود که دارای قدرت و توانایی الهام‌بخشی به پیروان باشد و این در حالی است که توانایی‌ها صرفاً از نیروی شخصیت و تعهد فرد سرچشمه گرفته باشد. در این نوع رهبری، رابطه‌ای بدون استفاده از پاداش‌های مالی و اعمال زور برقرار می‌شود

اگر شما رهبر یک گروه هستید یا می‌خواهید باشید، کاریزما اهمیت زیادی دارد. زیرا به شما یک مزیت رقابتی، برای جذب و حفظ نخبه‌ها می‌دهد. تحقیقات نشان داده که افراد زیر نظر یک رهبر کاریزماتیک، بهتر عمل می‌کنند، کارشان را مؤثرتر از کار دیگران تلقی می‌کنند، و نسبت به کسانی که زیردست یک مدیر اثرگذار ولی فاقد کاریزما هستند، اعتماد بیشتری به مافوق خود دارند.

رابرت هاوس (پروفسور دانشکده تجارت و ارتو) می‌گوید که کاریزمای رهبر «باعث می‌شود زیردستانش هدف او را بسیار جدی بگیرند، از خودگذشتگی‌های مهمی انجام دهند، و بالاتر و فراتر از ندای وظیفه‌شان عمل کنند.» آن چیزی که باعث می‌شود یک فروشنده، پنج برابر همکارانش فروش کند، کاریزما است. این کاریزما است که تفاوت میان نوآرانی که سرمایه‌گذاران را پشت در منتظر نگاه می‌دارند و دیگرانی که برای یک وام به بانک التماس می‌کنند را مشخص می‌کند.

داشتن شخصیت کاریزماتیک می‌تواند نقش مثبتی در مدیریت موفق داشته باشد.

اما برای داشتن چنین شخصیتی باید ویژگی هایی را داشت که در گزارش پیش رو به تعدادی از آنها اشاره می شود:

1. صدا

شاید تعجب آور باشد اما خیلی وقت ها بخصوص در برخورد اول صدای شما می تواند تاثیر زیادی بر مخاطب بگذارد و تا حدی به وی کمک کند تا شخصیت و کاراکتر شما را بشناسد. صدای قاطع و باصلابت یکی از رکن های کاریزماتیک بودن است، چراکه لحن صحبت شما و نوع ریتمی که به حرف زدن خود می دهید، می تواند مخاطب را جذب یا دفع کند. پر واضح است که در این میان هر چه صدا زیباتر باشد، تاثیرگذاری اش هم بیشتر خواهد بود.

2. تجسم کردن

قدرت تصویرسازی و تجسم کردن آنچه می خواهید انجام دهید به شما کمک می کند تا در کارتان موفق شوید و در نتیجه این امر در داشتن شخصیتی کاریزماتیک و الهام بخش به شما کمک می کند. تصور و تجسم کاری که قصد انجام آن در آینده را دارید، باعث می شود حساب شده تر هم پیش بروید و حساب شده پیش رفتن یک پای کاریزماتیک شدن است.

3. ثبات کاریزماتیک ها

هر باوری که داشته باشند در آن ثابت قدم هستند و به اصطلاح توپ هم باورشان را تکان نمی دهد! آنها از این شاخه به آن شاخه پریدن را نه دوست دارند و نه بلدند. برای آنها عقیده و باورشان و استواری و پافشاری بر آن از هر چیزی مهمتر و پررنگ تر است.

4. اهمیت دادن به فناوری

کاریزماتیک ها برای اینکه از دیگران جا نمانند، در کنار سه ویژگی دیگری که در بالا گفته شد، از فناوری و به روز بودن هم غافل نیستند. برای آنها مهم است که از تازه ترین پیشرفت های فناوری اطلاع پیدا کنند و حتی از آنها به طور کامل استفاده کنند .

به روز بودن و با فناوری های روز پیش رفتن یکی از مهمترین اقداماتی است که در ایجاد شخصیت کاریزماتیک در روزگار ما نقش زیادی ایفا می کند .

-کاریزما سحر و جادو نیست، مجموعه ای از رفتارهای یادگرفتنی است

بر خلاف نظر عموم مردم، هیچ کس به طور مادرزادی کاریزماتیک نیست. اگر کاریزما یک ویژگی ذاتی بود، آدم های کاریزماتیک همیشه مسحورکننده بودند، ولی این طور نیست. حتی برای یک فوق ستاره هم، کاریزما می تواند یک لحظه حضور داشته باشد و لحظه ای بعد خیر. برخی از این افراد می توانند کاریزمای خودشان را به سادگی فشردن یک دکمه خاموش کنند و کاملاً از رادار محو شوند. برای روشن کردن آن نیز کافی است تغییراتی را در زبان بدن خود (Body Language) ایجاد کند.

در سال های اخیر یک تحقیق گسترده انجام شده که نشان می دهد کاریزما نتیجه رفتارهای خاص غیرشفاهی است، و نه منتج از کیفیت های ذاتی یا جادویی افراد. به همین خاطر است که سطوح کاریزما در نوسانند: حضور آن بستگی دارد به این که آیا فرد مورد نظر، آن رفتارهای خاص را از خود بروز می دهد یا خیر.

آیا هرگز برای شما پیش آمده که کاملاً احساس اطمینان قلب داشته باشید و در یک وضعیت خاص، به اصطلاح «خدایی کنید؟» حالتی که افراد پیرامون تان (حتی اگر برای یک لحظه) کاملاً تحت تأثیر شما قرار گرفته باشند. ما لزوماً این لحظات را به عنوان کاریزما در نظر نمی گیریم و خودمان را هم برخوردار از آن نمی پنداریم. زیرا یک پیش فرض اشتباه داریم: «افراد

کاریزماتیک در تمام لحظات و در تمام روزهای زندگی شان، مثل آهن ربا جذب کننده اند.»
خیر، نیستند! لطفاً بیدار شوید.

یکی از دلایل اینکه کاریزما به اشتباه پدیده ای ذاتی پنداشته می شود، این است که مثل خیلی از مهارت های اجتماعی دیگر، رفتارهای کاریزماتیک هم به طور کلی در سال های ابتدایی زندگی فرد، آموخته می شوند. در حقیقت، افراد معمولاً متوجه نیستند که دارند آن را می آموزند. بلکه فقط: رفتارهای جدید را امتحان می کنند، نتایج را می بینند، و سپس آنها را بهبود می بخشند. در نتیجه، این رفتارها حالت غریزی به خود می گیرند.

آدم های کاریزماتیک بی شماری را می تواند نام برد که برای به دست آوردن این ویژگی مهم، سخت کار کرده اند و قدم به قدم آن را افزایش داده اند. ولی از آنجا که ما در اوج جذبۀ فردی شان آنها را شناخته ایم، سخت است که باور کنیم این فوق ستاره ها همیشه به این خوبی نبوده اند. مدیر اجرایی اسبق اپل، استیو جابز، به عنوان یکی از کاریزماتیک ترین مدیران اجرایی دهه اخیر شناخته می شود، و البته که او از ابتدا اینگونه نبود. در حقیقت، اگر نخستین جلسات معرفی محصول او را دوباره تماشا کنید، خواهید دید که خجالتی و بی دست و پا روی صحنه می آمد و حالات رفتاریش، از «بیش از حد نمایشی» تا «کاملاً غیرجذاب» در نوسان بود. ولی او به مرور و در طول سال ها کاریزمای خودش را افزایش داد، و می توانید این پیشرفت تدریجی را در حضورهای بعدی اش به وضوح ببینید.

کاریزما توسط جامعه شناسان، روان شناسان، و محققان علوم رفتاری و فرآیندشناختی، زیر ذره بین مطالعه و تحقیق قرار گرفته و به روش های علمی گوناگون (از تجربه های آزمایشگاهی و مرحله به مرحله گرفته تا پژوهش های زمینه یابی جغرافیایی و تحلیل های تفسیری) بررسی شده است. موضوع این مطالعات، رئیس جمهورها، رهبران نظامی، دانشجویان و دانش آموزان، و مدیران تجاری - از سطوح پایین گرفته تا مدیران عامل - بوده اند. به لطف چنین تحقیقاتی، اکنون می دانیم که کاریزما در واقع مجموعه ای از رفتارها است.