

Charlie Houpert

CHARISMA ON COMMAND

Inspire, Impress, and Energize
Everyone You Meet

Чарли Хуперт

ИСКУССТВО ХАРИЗМЫ

Воодушевляй,
впечатляй и заряжай
всех вокруг

Москва
Издательство АСТ

УДК 159.9

ББК 88.53

X98

Хуперт, Чарли.

X98 Искусство харизмы / Чарли Хуперт;; [перевод с английского С. Черваков]. — Москва: Издательство АСТ, 2023. — 208 с. — (Trend. Psychology).

ISBN 978-5-17-144861-5

Есть ли у вас харизма и можно ли ее развить? Чарли Хуперт — автор популярного YouTube-канала Charisma on Command, на его официальный русскоязычный канал «Искусство харизмы» подписано более 1,6 миллиона человек. В своей книге Чарли раскрывает секреты личного магнетизма самых харизматичных людей мира — Билла Клинтона, Уилла Смита, Стива Джобса и многих других. Вы поймете,

что делает их такими притягательными, и узнаете, как самому стать ярким лидером, способным располагать к себе и влиять на окружающих.

Книга включает 30-дневный практический курс плюс ссылки на закрытые материалы обучения от Чарли Хуперта.

УДК 159.9

ББК 88.53

ISBN 978-5-17-144861-5

Copyright © Charlie Houpert, 2014

© С. Черваков, перевод на русский язык, 2021

© ООО «Издательство АСТ», 2023

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 общаге 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