**Харизма**

Харизма – это умение располагать к себе любых людей, притягивать взгляды и внимание, заставлять себя слушать и восхищаться. Харизма – это не только привлекательная внешность, это нечто большее. На харизматичного человека хочется равняться,подражать ему. Некоторым это свойство дано с рождения и,им однозначно, повезло. Но если вы не входите в число этих людей не, отчаивайтесь – харизму можно развить в себе самостоятельно. Конечно для, этого нужно приложить немало усилий и потратить время . Однако, результат вас порадует

– обладая харизмой, вы сможете с легкостью вступать в нужные вам взаимоотношения с людьми налаживать, контакты и просто общаться с интересными вам личностями. Харизма поможет как в деловых отношениях, так и в личных. Харизма — это не какой-то уникальный дар, а вполне конкретный набор навыков , которые в той или иной мере присутствуют у каждого человека. Харизматичный человек понимает, какие эмоции испытывает и почему, умеет искренне и свободно выражать их в нужный момент и подавлять, когда ситуация требует обратного.

Более того,он обладает развитой эмпатией — способностью понимать переживания других людей.Отвечая на чувства окружающих харизматичный, лидер настраивается с ними на одну волну и создаёт эмоциональную связь, необходимую для привязанности.

**Эмоциональный интеллект**

Чтобы прокачать это качество , нужно научиться обращать внимание на чувства собеседника, понимать его состояние . Сделать это несложно , достаточно лишь представить себя на его месте в определённой ситуации И. если вы обладаете хоть малейшими навыками эмпатии,то проблем у вас не возникнет .

**Уверенность в себе**

Высокая самооценка и уверенность в своих силах — обязательное качество харизматичной личности.Люди готовы идти за тем кто, наверняка знает что, делает и , поможет им победить собственные сомнения и страхи.

Все эти качества в равной мере присутствуют в харизматичных людях и позволяют им легко вызывать симпатию и добиваться успеха в любой сфере.

Говорите с уверенностью в голосе . Вы должны научиться доносить свои мысли так ,

чтобы окружающие вам с легкостью верили Ваш. голос не должен быть монотонным –

меняйте ритм, тембр, уровень громкости. Добавляйте эмоциональную окраску ,

выделяйте интонацией наиболее важные фразы в своем рассказе. Полезное

упражнение:записывайте на диктофон то как, вы разговариваете Прослушивая. запись ,

вы будете замечать недостатки своей речи на, которые раньше не обращали внимания , и постепенно устранять их.

Нравьтесь себе. Если человеку что-то в себе не нравится, он не сможет быть уверенным.А надеть маску уверенности тоже не каждому под силу да, и нужно ли это ? У всех есть свои недостатки за, которые мы себя не любим или корим И это.будет съедать всю нашу уверенность.С недостатками боритесь а, достоинства подчеркивайте .

Полюбите себя и внешне приведите( в порядок фигуру одевайтесь, в красивую одежду ), и

внутренне следуйте( своим жизненным принципам в любой ситуации ).

**Красноречие**

Развить харизму можно,если тренировать свою речь Совершенно. Необязательно заучивать десятки умных цитат и изречений философов особенно( разыскивая, таковые на просторах Интернета) – в ряде случаев они будут совершенно неуместными и пафосными.Для начала нужно просто не болтать лишнего – следует говорить кратко, лаконично,по существу Иногда. даже лучше определенная недосказанность и загадочность,чем обычная пустая болтовня .

Для человека,который стремится стать лидером или занять руководящие должности , нужно овладеть искусством риторики.Есть специальные упражнения из ораторского мастерства которые, помогут правильно поставить слог После. этих упражнений публика будет совершенно иначе реагировать на ваши слова.Не пренебрегайте занятиями подобной направленности.Без умения держать себя на

публике,грамотно и толково изъясняться говорить, о харизме бессмысленно .

* красноречии огромную роль играет не только само содержание выступления – очень важным является тембр голоса, зрительный контакт с аудиторией,умение правильно использовать язык тела. Не нужно скрещивать руки,отрешенно смотреть куда то- в сторону,мямлить и несвязно рассказывать информацию . Старайтесь говорить более медлен - но и низким голосом.

**ХАРИЗМА – это искусство очаровывать окружающих.**

* **Разложим для себя по полочкам, из чего состоит это качество:**
* Умение убеждать.
* Способность представить себя в «шкуре» другого.
* Умение вызывать в других позитив.
* Знать свои [слабые стороны](https://goaravetisyan.ru/sravneniya-tradicionnogo-i-elektronnogo-obucheniya-o-silnyh-i-slabyh/) и плохие качества. Уметь открыто признать их.
* Быть мастером создания образов и картин в умах слушателей.
* Вытекающее из предыдущего качество: способность воодушевлять и зажигаться самому.
* Иметь черты волевой и сильной личности.
* Развитая способность притягивать и удерживать внимание других.
* Быть замотивированным. Представьте, чем может зажечь спортсмена тренер, если сам не буд мотивирован.
* Ставить цели и достигать их. Помните – успех это умение найти правильный путь.
* Всегда помнить, что любой человек в состоянии прыгнуть выше, если его хвалят, а не понукаю Хвалите тех, кто встречается и общается с вами.
* Предугадывать желание других.
* Умение тактично шутить по поводу и над собой.

**Представьте, что харизма представляет собой некоторое тело, состоящее из этих 3-ти групп мышц, которые нужно тренировать:**

●

●

●

●

●

●

●

●

●

●

●

●

Знание материала, голос, речь.

Образное мышление , импатия.

Понимание, что на самом деле нужно человеку.

Отстающие мышци у каждого свои.

Информированность, красочная речь.

Раскрученность психики.

Осанка, взгляд, жесты.

Гипнотичность.

Вера в успех.

Дисциплина.

Интуиция.

Чувство юмора.

**Заставляйте людей чувствовать себя комфортно рядом с вами**

Лучший способ это сделать – дать понять человеку, с которым вы разговариваете, что он особенный и интересный. Харизматичный человек – это тот, который с легкостью может начать разговор на любую тему со всеми и очаровать своим обаянием.

1. Чувствуйте себя наравне с собеседником. Не важно, с кем вы разговариваете – или с племянником-подростком – всегда ставьте себя в один ряд с собеседником. То есть, вы не должны показывать, что вы ниже или выше по статусу. Если вы будете делить людей по статусу, рангу или каким-либо характеристикам, то и они будут поступать с вами так же. А в таких условиях почувствовать свободу в общении вряд ли выйдет.
2. Интересуйтесь у людей об их жизни, но делайте это искренне. Не будьте слишком навязчивы. Вы должны понимать, какой вопрос удобно и нет задавать конкретному человеку. Вы же не будете спрашивать у женщины, недавно потерявшей мужа, о том, как ей живется одной? Вот это как раз будет [неудобным вопросом](https://goaravetisyan.ru/kak-otvechat-na-neudobnye-voprosy-kak-uiti-ot-muzhchiny-krasivo-kak-izyashchno/), а не проявлением интереса. Чтобы гарантированно не попасть впросак, интересуйтесь у людей о том, о чем они и так всем рассказывают. Например, старушке, которая без умолку болтает о своих замечательных внуках, ваш вопрос о том, где они учатся и что умеют, будет только в радость. А вы получите плюсик к харизме.
3. Применяйте активное слушание. Когда вам рассказывают какую-либо историю или делятся своими переживаниями, иногда кивайте в знак согласия, приговаривайте «вы правы», «конечно», «понимаю» и задавайте уточняющие вопросы. Всё это даст собеседнику понять, что вам действительно интересно его слушать.
4. Обращайтесь к людям по именам. Во-первых, для каждого человека его имя – это самое приятное звукосочетание из всех существующих. Во-вторых, постоянно повторяя имя своего нового знакомого, вы не допустите того, что в неподходящий момент его имя забудется.

5) Если говорите комплимент, то делайте это искренне. Комплимент ради комплимента рискует выглядеть как лесть. А лесть никто не любит. Если хотите сделать человеку приятное, найдите в нем то, что вам действительно нравится, и озвучьте это. Так комплимент будет выглядеть естественно и нефальшиво. Если говорят комплимент вам, то не нужно смущенно опускать взгляд, или произносить «да ну что вы». Принимайте комплименты с честью и сдержанной, но открытой улыбкой.

И, несмотря на то, что специалисты считают, что харизма – это набор определенных качеств человека, заложенных природой и воспитанием, они предлагают ряд советов, с помощью которых человек может развить в себе харизматические качества:

* Умение слушать - Человек будет чувствовать себя комфортно в общении с вами, если ему позволят закончить свою мысль.
* Умение задавать правильные вопросы - Ваш собеседник почувствует себя комфортно, если вы будете задавать вопросы о нем самом или на тему об услышанном от него.
* Умение делать комплименты - Отмечая реальные достоинства человека, вы подтвердите то, что он уже знает о себе.
* Умение устанавливать визуальный контакт - Глядя в глаза человеку при общении с ним, вы проявляете интерес к собеседнику и демонстрируете отсутствие страха.
* Умение быть заметным для окружающих - Входя в помещение, сделайте все, чтобы люди заметили ваше присутствие.
* Умение искренне улыбаться - Улыбка сигнализирует о том, что вы уверены в себе и высоко себя цените.
* Умение выделяться - Не стремитесь быть таким, как все. Люди притягиваются к тем, кто умеет выделяться из «серой массы».
* Умение выражать свое несогласие с чужим мнением - Возражать и вступать в спор нужно с достоинством, без перехода на личности.
* Умение быть терпеливым - Создайте у людей впечатление, что все идет так, как надо, легко и непринужденно.
* Умение преподнести себя - Уверенные жесты, походка, осанка сигнализируют окружающим, что вы готовы встретиться с любыми трудностями на вашем пути.
* Умение "исчезать" на время из поля зрения людей - Если вы находитесь рядом слишком много времени, то ваше присутствие потеряет первоначальную ценность в глазах других людей.
* Умение жить в согласии с самим собой - Окружающим нравятся уверенные в себе люди.
* Умение выделяться - Не стремитесь быть таким, как все. Люди притягиваются к тем, кто умеет выделяться из «серой массы».
* Умение выражать свое несогласие с чужим мнением - Возражать и вступать в спор нужно с достоинством, без перехода на личности.
* Умение быть терпеливым - Создайте у людей впечатление, что все идет так, как надо, легко и непринужденно.
* Умение преподнести себя - Уверенные жесты, походка, осанка сигнализируют окружающим, что вы готовы встретиться с любыми трудностями на вашем пути.
* Умение "исчезать" на время из поля зрения людей - Если вы находитесь рядом слишком много времени, то ваше присутствие потеряет первоначальную ценность в глазах других людей.

И помните, что:

«Истинная харизма представляет собой способность вызывать внутри себя сильнейшее воодушевление и внешне его демонстрировать; способность эта делает человека объектом пристального внимания и неосознанного подражания со стороны окружающих» /Лия Гринфилд/.

«Харизма – это как раз то, что позволяет одному успешному продавцу продать в пять раз больше своих коллег, работающих в той же отрасли, Это суть различия между предпринимателями, у дверей которых постоянно толкутся инвесторы, и их менее удачливыми коллегами, которые вынуждены умолять банки предоставить им кредит… Харизма полезна для матери-домоседки, которой нужно воспитывать собственных детей, оказывать влияние на их учителей или других членов ближайшего окружения» /Оливия Фокс Кабейн/.

**Как быть более уверенным**

Наши успехи очень сильно зависить от нашей веренности в себе, ксли вы не будете уверенны в Себе то и другие не поверять в вас, а это уже убивает харизму.

**Психологический источник**

Психологический источник нашей неуверенности в себе, это наши страхи, такие как:

* Совершить ошибку
* Не добиться результата
* Осуждение
* Получить отказ
* Опозориться
* Выглядить нелепым
* Потерять репутацию
* Показаться слабым

И тому подобное.

**Психологическая подготовка**

Психологическая подготовка – это цель который побороть свой страх которые были упомянуты выше и является самым основным этапом. Нечего не бойтесь и всегда действуйте.Чтобы не случилось , всегда знай что с тобой всё будет хорошо . В любой нелепой и неловкой ситуации просто, подшутите над собой. Всегда будьте самим сосбой и примнимайте лучшие качества самого себя.Например, на собеседовании вы можете сесть открыто ,обнажив свои ладони раскрыть, грудь и расслабиться ты, спокойно слушаешь,потом делаешь вдох и наченашь говорить Умейте признавать свои ошибки для харизматичного и уверенного человека это важно,уверенный человек признает свои ошибки и не скрывает их, для него это не проблема ведь он легко может исправить их начальству вы можете в конце сказать что-то подобное “ я очень ценю ваще замечание ” или может “ есть еще на что мне стоить поработать ”. Если совершили ошибку , признайте это и не оправдывайтесь Каким бы не была стрессовая ситуация, во первых расскрой свое тело, широко расставляй руки (если позволяет пространства) и оставайся спокойным. Когда споришь с кем нибудь, не повыщай голос и оставайся спокойным, да и вообще спорить неэтично.

**Все тебе доверяют?**

Как сделать так чтобы собеседник вам доверял? Ответь очевиден , просто будь честным. Да, ты можешь вешить всем лапшу на уши всем , но это история будет длиться не дольго. Всегда на всё смотрите с позитивной стороны, то есть прибегайте к юмору даже если у вас был плохой день. И так чтобы добиться доверии, всегда будь честным , даже если это идёт себе на убыток . Во время разговора факучируйся на том что чуствуешь в это время и говори честно даже когда человек не ожидает это услышать.

**Все мы люди!**

Знаете что еще даёт больше уверенности? Это образ мышление “ мы все люди ”. Кем бы не был твой cобеседник, он тоже обычный человек со своими недостатками, проблемами и тараканами. Они пержде всего люди, лишь потом директора и красивые девушки. Проникай в это мышление.

Мы постоянно мерим человека по его функиональной роли, поэтому боимся и заикаемся во время разговора с кем-то, будь это твоим начальноком или красивая девушка. Когда ты говоришь со своим начальником, ты автоматический его завышаешь, говоришь с почтением , но когда ты поймешь что все мы люди и никто не лучше и не хуже остальных , ты будешь настраивать связь и общаться совершенно на другом уровне, делая это харизматично . Такого человека девушка или начальник быстро запомнить. Это потому что остальные относиться к нему или ней по его(её) функциональной роли и просто присмыкаются перед ним(ней).

**Несколько психологических трюков которые делают вас более харизматичным**

* Физический занимайте больше пространства – Постарайстесь чтобы ваще тело было открытым и Занимала больще пространства но при этом никому не мешал (доминирование). Когда ходите вращайте плечами, расслабьте тело и уделите больше пространства между нижними ребрами и тазом. Так вы будете выглаядть более уверенным.
* Визуальный контакт - является исключительно важной частью общения. Взгляд на говорящего означает не только заинтересованность, но и сосредоточенность на том, что нам говорят.
* Физический контакт - Прикосайтесь к человеку при возможности. Это сблизить ваши отношении человек становиться более спокойным при физическом контакте. Прикосновения важны для построения связи, физический контакте делает собеседника более открытым. Если тебе нужно, чтобы на тебя обратили внимание, похлопай человека по плечу. Этот жест расценивается как готовность прийти на помощь и точно вызывает расположение оппонента к тебе.
* Не позволяйте другим вас прерывать во время беседы - Это тоже касается вас, умейте слушать.
* Не спешите – Следите за языком своего тела, не дергайте ногами, говорите медленнее и не перебивайте человека. Начните говорить после 2-ух секунд после того как закочить говорть ваш Собеседник.
* Всегда будьте спокойным и сконцентрированным – Во время разговора, постарайтесь вникать в Слова себеседника.
* Старайтесь смотреть на себя со стороны – Как вы выглядите, как сидите, какая у вас осанка и тому подобное, такие вопросы себе вас автоматический выпрямить и вы будете вынлядить более лучше.
* Приходите первым или последним – Люди помнять первых кто приходил на собеседование или последних. Это касается не только собеседовании. Вы можете использовать этот трюк, чтобы вас быстро запомнили.
* Используйте молчание – Когда вы садали вопрос но не получили ответа или же ответ не был польным, просто сохраняйте молчание. Такой эффект даёт напряжение и давление. Хочешь вытянуть из кого-то побольше информации или заключить выгодную сделку? Как бы странно ни звучало, но тебе поможет тишина!

А всё дело в том, что паузы в разговоре всегда вызывают неловкость и человек стремится заполнить их, начиная говорить сам.

* Простите, не подскажите – Если хотите с кем-то познакомиться или просто пообщаться, но вы не знаете с чего начать. Просто спросите что нибудь, после того как вы получили ответ внезависимости от ответа подкиньте еще пару других вопросов чтобы связать разговор. Так можно познакомться с любым. Просто повольте человеку памочь вам.
* Имя – Человеку гораздо приятнее когда его зовут по имени. Если вы хотите кого-то привязать к себе, то зовите его по имени. Еще Дейл Карнеги писал, что для человека нет сочетания звуков приятнее, чем его имя. Если ты называешь собеседника по имени, это автоматически располагает его к тебе.
* Вопросы – Умение задавать правильные вопросы очень важны, так собеседник понимает что вам интересно разговаривать и открывается вам.
* Подшутите над собой – Это очень полезная штука, позволяет выйти из любой неловкой ситуации. Стыд. Бывает, вы где-то, что-то перепутали и после это невольно опустили голову. Так вот, если вы опустите голову, то ваша ошибка покажется еще хуже. Вместо этого держите зрительный контакт, улыбнитесь и извинитесь ненавязчивым способом. Этот прием действует только при определенном контексте.
* Если кто-то вас перебивает во время разговора – продолжайте говорить, но не повышайте голос. Так собеседнику будет неловко и он замолчить.
* Жесты руками - Использование точечных и широких жестов. Руки — помогают показать ваш интерес к разговору. Движениями вы побуждаете людей фокусироваться на том, что вы говорите. Они являются хорошим дополнением к вашим словам. Широкие жесты показывают вашу уверенность, щедрость и открытость. Попробуйте это сами, начните использовать хотя бы иллюстративные жесты! Например, начните рассказывают историю (совершенно любую), но – но при этом руками показывайте все то, о чем вы говорите. Сначала жестов будет очень много, но пусть это не пугает вас: позже из всего этого многообразия вы отберете лучшее.

**Получи то что хочешь!**

**Иллюзия выбора:** Хочешь, чтобы дети ели брокколи или любой дрЕще Дейл Карнеги писал, что для человека нет сочетания звуков приятнее, чем его имя. Если ты называешь собеседника по имени, это автоматически располагает его к тебе.угой ненавистный им, но очень полезный продукт? Вместо того, чтобы спрашивать малышей, хотят ли они их, спроси, сколько штук им положить: 6 или 3. Таким образом, ты уже выбрала брокколи за них, но дети чувствуют, что они приняли решение сами.

Ты вполне можешь использовать этот же трюк по аналогии и в других ситуациях.

Если хочешь получить от человека то что хочешь, нужно правильно задать вопрось, а именно не дать ему права выбора. Например замените вопросы на следующее:

* Замените “хотите выполнить задание!” на “какой пример будете решать!”.
* Замените “Ты ударил Боба!” на “Зачем ты ударил Боба!”.
* Замените “Не могли бы вы мне памочь?” на “Помогите пожалуйста!”

И тому подобное. Так человек будет занят процессом выбора что забывает о нежелании решать задачу или избегать правде. Да и “Зачем ты ударил Боба!” звучить так как будто мы уже знаем что это он. Так что такое давление не дасть собеседнику врать. Или еще один трюк:

Когда хотите услышать ответ на свой вопрос и хотите чтобы ответ был правдивым, скажите что вы уже знаете правльный ответ и хотите его услышать от вас. Так вы многовероятно получите правду.

Таких трюков польно, многие из которых можно найти в интернете.

# Контролировать разговор

Допустим вы на собеседовании, и вы хотите контролировать разговор. Так как это сделать? Всё очень просто, задавайте простые вопросы (как дела?, как семья?, как друзья?, как жизнь? И тому подобное), после того как вам ответили, вы можете задавать еще вопрос с детали ответа который получили (дочерный вопрос, если это можно так называть), а если ответ был польным, можете задавать другой вопрос. Не забываем что, спокойствие очень важен во время беседы. Никогда не отвечайте агрессию на агрессии, а просто поймите что от вас хочеть обидчик. Или допустим что вас оскорбляет собеседник. В этом случае состояние спокойствие и психологической стойкости это самое важное качество во время разговора. После задаем простые вопросы, ведь кто задает вопрос тот управляет ходом разговора и конфликта. После вопросов вы можете использовать ответы хама против его же самого просто цепляясь за его же слова. Не забываем что людям очень нравится говорить о себе, это мы можем спользовать во всем, то есть и во время конфликта и собеседование или просто с кем нибудь познакомиться. Исследователи из Гарвардского университета обнаружили, что, говоря о себе, мы испытываем [удовольствие](https://lifehacker.ru/8-changes-for-happy-life/), сравнимое с удовольствием от еды, денег и секса. Поэтому дайте собеседнику рассказать что-то о себе. Так у него останутся более приятные воспоминания о вашем разговоре. Больше всего на свете люди любят говорить о себе. Так что, если хочешь произвести впечатление, научись слушать, не перебивая человека. И так же упоминаю, что этот трюк мы можем использовать и во время собеседование, конфликта или просто с кем нибудь просто познакомиться и тому подобное.

**Вывод:**

Не привязывайся к людям, говори мало, много слушай, говори медленно, много тренируйся и удели время саморазвитии, не заводи близких отношений, всегда будь реалистом, никогда не спор, не думай о чужих мнение - люди много болтают, но их мнению это просто мнение, они не должны повлиять на твою жизнь. Многие люди в твоей жизни промежуточные после школы или университета вы их не увидите. Именно поэтому их мнение нечего не должны значить для тебя. Во время разговора не перебивай собеседника. Всегда будь спокойным, помогай другим (тому кому действительно тяжело). Пусть когда люди при взгляде на вас они не понимали, о чем ты думаешь, не будь высокомерным, признавай свои ошибки и проси прощения, заботься о других, всегда будь уверенным, всегда будь целеустремлённым. Не трать времени зря. Не говори о своей личной жизни, да и о себе вовсе – Пусть люди будуть знать о вас столько сколько нужно. Чем меньше о тебе знают тем лучше. Всегда думай прежде чем говорить и подумай, стоит ли это говорить. Не позволяй людям многое (особенно в словах) даже если это ваш друг. Всегда будь самим собой – Не копируй другого человека, все мы по своему уникальны, да можно подражать хорошие черты своего кумира, но не стоить полностью изображать его, ведь ты это НЕ он. Если видеть что-то чего ты хочешь - бери это, а если что-то нужно просто попроси – в отказе нет ничего страшного. Не жалуйся, не нравится исправляй, всегда будь прямолинейным, не сдерживался (в словах и в поступках), в словах не ходи вокруг до около просто говори все как есть. Всегда говори прямо. Всегда говори правду и будь искренним.