

image not found or type unknown



Харизма – это навык, дисциплина, такая же, как и занятия определённым видом спорта или игры на музыкальном инструменте. Владея языком тела, можно произвести на себя неизгладимое впечатление уже во время первой встречи, при этом не произнеся ни одного слова. Харизма тесно связана с образом и поведением. Харизма требует набор навыков и умений. С помощью своего восприятия нужно чувствовать диалогового партнёра, выдерживать речевые паузы и слушать собеседника. Когда человек рассказывает кратко, применяет метафоры - создаёт впечатление возвышенной ценности тем или иным вещам. В данном случае крайне важны темп речи и его тональность. Разговаривать во время беседы с собеседником нужно с теплотой, уклоняться от негативных эмоций и развития чувства личной значимости.

Поначалу, все эти свойства передаются за счёт языка телодвижений, которые зачастую работают за пределами нашего намеренного контроля и другими людьми воспринимаются также бессознательно. Люди откликаются на малозаметные намеки, которые человек, зачастую сам того не понимая, выражает посредством «языка тела». Обучаясь грамотно адаптировать своё психоэмоциональное положение, возможно более эффективно и контролируемо посредством языка тела достигать большого присутствия силы и теплоты в диалоге, а следовательно и приумножения своей харизмы. Чем более важным испытывает себя человек в диалоге, тем более чарующим ему показывается собеседник.

Обаяние так же является одним из значимых качеств человека для достижения успеха в разных сферах жизни. Оно включает в себя следующие некоторые аспекты. Человек должен принимать и ценить других людей такими, какими они на самом деле являются, со всеми их положительными и отрицательными качествами. Человек должен уметь ценить то, что делают остальные. Хорошо отзывается о тех кто вокруг, скрывать негативные эмоции.

Многие люди даже не представляют, насколько могла бы измениться их жизнь, если при посещении коллектива их сразу бы подмечали, желали услышать и всячески требовали внимания. Привлекательность заставляет любить, верить, копировать поведение какого - либо человека и способствует исполнению воли другого человека.

Эти два качества, харизматичность и обаятельность, присущи людям в различной мере. Укого-то больше обаяния, у кого-то сильнее харизма. Безусловно, эти оба качества нужны каждому человеку, особенно лидеру, или стремящемуся им стать. Чем сильнее у человека харизма, тем больше у него шансов стать лидером, руководителем, выделиться среди остального количества людей.