

КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ

ОЛИВИЯ КАБЕЙН

ХАРИЗМА
КАК ВЛИЯТЬ,
УБЕЖДАТЬ
И ВДОХНОВЛЯТЬ



MYBOOK

Краткое содержание

Владислава Бондина

**Краткое содержание
«Харизма. Как влиять,
убеждать и вдохновлять»**

«MyBook»

Бондина В.

Краткое содержание «Харизма. Как влиять, убеждать и вдохновлять» / В. Бондина — «MyBook», — (Краткое содержание)

Этот текст — сокращенная версия книги «Харизма. Как влиять, убеждать и вдохновлять». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Каждый из нас испытывал досаду от того, что когда-то в конкретной ситуации оказался недостаточно смел, не нашел нужных слов, не совладал с волнением. В моменты промахов мы корим себя и думаем, что не умеем общаться с людьми. Возникает зависть от того, что кто-то, не прилагая усилий, может вдохновлять, убеждать и вести за собой. У них есть харизма, говорим мы, а мне не дано. Для тех, кому это знакомо, есть хорошие новости. Как накачанные мышцы, эрудиция или умение умножать в уме, харизма — тот приобретенный признак, который можно и нужно развивать. В книге «Харизма. Как влиять, убеждать и вдохновлять» Оливия Кабейн, признанный эксперт в вопросах обаяния, личный коуч успешных бизнесменов, лектор ведущих университетов мира, рассказывает, как это делать. В книге нет теоретических изысканий о природе феномена. Перед вами — практическое руководство, в котором почти пошагово объясняется, как взрастить в себе обаяние, где и как его лучше применять. «Три компонента харизмы — присутствие, сила и теплота — скрыты в каждом», — утверждает Оливия Кабейн. Это значит, что от харизматичной, уверенной в себе личности читателя отделяют только время и практика. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Харизма. Как влиять, убеждать и вдохновлять»

© Бондина В.

© MyBook

Содержание

Введение	6
Развеиваем миф о харизме	7
Харизматические типы поведения	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Харизма. Как влиять, убеждать и вдохновлять

Введение

Принято считать, что харизма – то качество, с которым рождаются, и его нельзя выработать в себе. Это не так. Если бы люди обладали им с рождения, то оно проявлялось бы уже в детстве. Но харизматичные взрослые нередко говорят, что прежде они ничем не выделялись и приобрели это свойство со временем.

Харизма всегда была интригующей и спорной темой. Когда на конференциях или вечеринках я говорю о том, что «преподаю харизму», то все сразу оживляются и зачастую восклицают: «Но я-то думал, что харизма – это нечто такое, что либо у вас есть, либо нет». Некоторые рассматривают харизму как несправедливое преимущество, другие стремятся ее постичь, но при этом никто не остается равнодушным. И они правы. Харизматичные люди так или иначе оказывают воздействие на наш мир: начинают ли они новые проекты, учреждают новые компании или создают новые империи.

В данной книге представлено все, что нужно знать о харизме: в чем ее суть, как она проявляется, как ее развить. Когда вы возьмете на вооружение все собранные здесь знания, жизнь станет одной большой площадкой для экспериментов.

Вы узнаете, как повысить собственный авторитет в глазах окружающих, как вдохновлять и вести за собой людей. Следуя практическим рекомендациям, вы сможете развить тот навык, который многие считают даром. Регулярные тренировки превратят его в привычку, а та станет неотъемлемой частью вашей личности.

Развеиваем миф о харизме

Одно из самых распространенных заблуждений, касающихся харизмы, состоит в том, что эта черта будто бы связана с общительностью и какой-то особой внутренней энергетикой человека. Парадоксально, но данные исследований свидетельствуют: интроверты тоже могут быть харизматичными.

Привлекательная наружность – тоже не обязательный атрибут харизмы, как принято считать. Существует множество примеров того, как обаятельные люди совершенно не соответствуют общепринятым представлениям о красоте.

Харизматические типы поведения

Сила, теплота и присутствие – это основные компоненты, которые отличают поведение харизматичного человека.

Представьте, что вы беседуете с кем-то. Собеседник изображает участие и интерес, но вас не покидает ощущение, что его внимание и мысли заняты чем-то посторонним. Что вы почувствуете? Негодование? Раздражение? Злость?

Присутствие как раз подразумевает, что в каждый момент беседы вы полностью погружены в происходящее и ничто не отвлекает ваше внимание.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.