

КРАТКО

Харизма



Оливия Фокс Кабейн

основные идеи

Культур-Мультиур
Харизма. Искусство личного
магнетизма. Оливия
Фокс Кабейн. Кратко
Серия «Бестселлер Amazon. Кратко»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71955142

Харизма. Искусство личного магнетизма. Оливия Фокс Кабейн.

Кратко: Культур Мультиур; Москва; 2025

Аннотация

«Эта книга – сокращенный пересказ произведения Olivia Fox Cabane «The Charisma Myth: How Anyone Can Master the Art and Science of Personal Magnetism».

Используя лингвистические нейросети, мы значительно уменьшили объем текста, сохранив все основные идеи.

Можно ли научиться харизме?

Впервые наука и технологии разобрали харизму на части, поняли ее и превратили в прикладную науку: в контролируемых лабораторных экспериментах исследователи могли повышать или понижать уровень харизмы людей, как будто они поворачивали циферблат.

Здесь вы найдете практическую магию: уникальные знания, полученные из различных наук, раскрывающие, что такое харизма на самом деле и как она работает. Вы получите как идеи, так и методы, необходимые для применения этих знаний. Мир станет вашей лабораторией, а каждый встреченный вами человек – возможностью для эксперимента.

«Харизма» – это смесь забавных историй, надежной науки и практических инструментов. Автор применяет жесткий научный подход к ранее мистической теме, охватывая то, что такое харизма на самом деле, как ей научиться, каковы ее побочные эффекты и как с ними справляться.»

Содержание

Введение	6
Демистификация харизмы	8
Харизматическое поведение: присутствие, сила и теплота	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Культур-мультиур Харизма. Искусство личного магнетизма.

Оливия Фокс
Кабейн. Кратко

Бестселлер Amazon. Кратко

КУЛЬТУР
МУЛЬТУР



www.kulturmultur.com

© Культур Мультиур, 2025

Введение

Харизма – это навык, который можно развивать и тренировать.

Харизма привлекает внимание, располагает к себе людей, внушает доверие. Она помогает в карьере, бизнесе, личной жизни, образовании и даже в медицине. Харизматичные люди добиваются большего и испытывают меньше стресса. Харизма дает лидерам конкурентное преимущество.

Харизма – не врожденное качество, а результат определенных невербальных моделей поведения, которые можно освоить. Уровень харизмы может меняться в зависимости от того, демонстрирует ли человек эти модели поведения.

Харизматичное поведение часто усваивается в раннем возрасте бессознательно. Известные харизматичные личности (например, Стив Джобс) развивали свою харизму постепенно.

При встрече с незнакомцем мы инстинктивно оцениваем его силу и намерения. Харизматичные люди производят впечатление обладающих большой силой и расположенных к нам. Харизма – это сочетание силы и тепла. Важный ком-

понент харизмы – присутствие, ощущение полной сосредоточенности на собеседнике.

Харизма – это прикладная наука. Книга предлагает практические инструменты для развития харизмы, основанные на данных различных наук (нейробиология, медитация, актерское мастерство). Книга поможет развить три ключевых аспекта харизмы: присутствие, силу и тепло. Она научит выбирать подходящий тип харизмы для разных ситуаций. Для достижения результатов важно выполнять упражнения.

Демистификация харизмы

Бенджамин Дизраэли выиграл выборы премьер-министра Великобритании в 1886 году, произведя впечатление на людей своей харизмой. Харизматичные люди выбирают модели поведения, которые заставляют других чувствовать себя определенным образом.

- Необязательно быть экстравертом, чтобы быть харизматичным. Интроверты также могут быть харизматичными.
- Необязательно быть привлекательным. Харизма сама по себе делает человека более привлекательным.
- Не нужно менять личность. Достаточно освоить новые навыки.

Примеры простых приемов для повышения харизмы в разговоре: понижение интонации в конце предложения, меньше кивать, делать паузы перед речью. Эти навыки можно развивать с помощью практики.

Книга предлагает практические инструменты и техники, основанные на научных исследованиях. Для достижения результата важно выполнять упражнения и прилагать усилия. Некоторые техники дают мгновенный результат, другие требуют времени.

Харизматическое поведение: присутствие, сила и теплота

Харизматичное поведение состоит из трех основных элементов: присутствия, силы и теплоты. Эти элементы зависят как от сознательного поведения, так и от бессознательных факторов.

Присутствие означает осознанность происходящего в данный момент. Если человек не полностью присутствует в взаимодействии, это заметно по его мимике и языку тела. Отсутствие присутствия воспринимается как неискренность, что разрушает доверие. Присутствие можно развивать практикой.

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.