

Как научиться притягивать к себе людей?

?? ? ? ????????? ? ????? ???? ???? , ? ????????? ??????? ????????? ??????????. ???, ???????????
 ?????????, ????? ????????????? ????? ????????????????? ????????????????? ? ? ??????????. ??? ????????? ? ? ?
 ????????? ? ? ?????, ? ? ? ???? ????????? ????????? ? ???? , ??????????? ??????????? ????? ? ? ?????.

1. Поверить в себя!

«Здоровая» уверенность в себе и своих силах — один из самых важных критериев магнетизма личности. Люди, которые верят в себя, заставляют поверить в себя и окружающих. Поднять самооценку можно благодаря позитивному самовнушению — ежедневно записывая свои достижения и успехи — от «помог перейти бабушке через дорогу» до «стал руководителем компании». Хорошо помогают обрести уверенность в себе физические упражнения, которые будут трансформировать твоё тело в лучшую сторону. Также стоит поработать над своим стилем — обновить гардероб, поменять стрижку, отрастить/сбрить бороду и изменить в своей внешности то, что давно хотелось поменять.

2. Выстроить доверие

«Искусство близости» в отношениях с людьми является очень важным моментом в развитии харизмы. Это означает — дать собеседнику поверить в то, что все твоё внимание сосредоточено на нём. При этом заставить его чувствовать себя уверенно рядом с тобой. Истинная харизма адресуется наружу, в мир, а не во внутрь своей личности. Ведь, кому не будет приятно от того, что его слушают и понимают? Быть хорошим собеседником — вот что всегда располагает людей.

3. Учиться общаться

Хороший собеседник всегда тактичен, не хочет поставить человека в неловкое положение, использует чувство юмора и уместные цитаты. Не лишним будет почитать книги известных ораторов и успешных людей. Опыт, которым делятся эти люди, поможет тебе в построении диалога с собеседником. Автор книги-бестселлера «Сначала скажите Нет» и «Нет. Лучшая стратегия ведения переговоров» подчёркивает то, насколько важно правильно задавать вопросы для достижения нужного результата в переговорах. Поэтому, всегда держи наготове парочку вопросов.

4. Выстроить зрительный контакт

Силу взгляда не стоит недооценивать. Ральф Эмерсон, американский поэт и философ, говорил: «Человеческий взгляд может быть угрожающим не менее, чем заряженное и нацеленное на человека ружье, взгляд способен обидеть, как плевок или удар, но он может и лучиться добротой, и заставить сердце плясать от радости». Так и есть, порой от одного взгляда становится неловко, а некоторые люди умеют одним взглядом обезоружить. Тогда

как другие — боятся глазного контакта и смотрят бегло, вскользь и неуверенно. Харизматичные же люди зачастую имеют добрый, позитивный и в то же время уверенный, и четкий взгляд. Они смотрят прямо в глаза собеседнику. И такой прием действительно работает!

5. Использовать тело для выражения эмоций

Жестикуляция, четкая мимика лица, улыбка, оживленность — это то, что притягивает внимание и располагает людей. Еще один прием — кивать во время разговора — это покажет, что ты слушаешь собеседника и поддерживаешь его. Главное — не переборщить с одобрительной реакцией, чтобы не создалось впечатление наигранности.

??? ?????? ?????? ?????? ?????????? ?????? ?, ?????? ??, ?? ?????? ??? ?????????? ?????????? —
????????? ?????????? ??????????, ?????? ??????, ?????????? ?????????? ??????, ?????? ?????????? ?????? ? ??????????
????????? ??????

????????????? ?????? ?????????? ??? ?????? ?????-????????, ?????????? ?????????? ?????????? ?????? ?????? ? ?????????
?????????????. ?????????????? ?? ?????-?????????: <https://www.youtube.com/watch?v=g5lqGO9H1vo>

?????, ?????? ?????????? ?????????????? ?? ?????? ?????? ? ?????? ?????? ??????????.

?????????????: <https://vk.com/alotpro>

Revision #1

Created Wed, Mar 17, 2021 6:56 PM by Admin

Updated Wed, Mar 17, 2021 6:57 PM by Admin