ЛИЧНОСТНО ИЗЛЪЧВАНЕ

Попадали ли сте в „плен“ на харизматични личности, когато те просто ви  завладяват с  обаянието си? Тези хора сякаш имат притегателна сила, а когато говорят въздействат по особен начин  върху околните и приковават погледите върху себе си.

Със своя магнетизъм те предизвикват възхищение и лесно спечелват сърцата на хората, намират приятели, успяват да постигнат това, което искат и да напреднат в живота. С лекота увличат с идеите си и се превръщат в лидери. Хората им вярват и ги следват.

По някакъв магически начин те съумяват да извлекат най-доброто от нас и ни стимулират да проявим неподозирани  способности. Те ни карат да се чувстваме добре, зареждат ни с енергия и ни  мобилизират  да вършим с ентусиазъм това, което искат от нас.

Тези хора не са задължително  красиви, не винаги притежават дипломи от престижни университети. Но притежават нещо много повече  – умението да влияят на хората, дарбата да запленяват  и  увличат.

**Тези, които владеят тънкостите на общуването и умеят да убеждават другите, напредват в живота и работата си много  по-лесно и бързо,  отколкото хора, които са учили с години и знаят много неща, но нямат таланта да „омайват“.**

**Каква е тайната на харизмата? Божи дар ли е тя? Възможно ли е да се научим да  бъдем харизматични?**

Обикновено се смята, че харизмата е нещо вродено и че е дадено на малцина. Наистина на някои хора им идва отвътре и сякаш са родени за лидери.

Въпреки това всеки има свой уникален чар и може да развие личното си обаяние.

Разбира се, не  може всички да бъдем лидери на големи групи хора или да поведем след идеите си цели народи, но всеки може да развие личностните си качества и умения и да се научи да общува по начин, който ще му донесе успех и реализация.

**Как да влияем на хората? Кои са качествата, които трябва да развием?**

Безспорно името на Дейл Карнеги е синоним на умението да влияем на хората. Неговите класически правила за общуването, изведени в бестселърите му – „Как да печелим приятели и да влияем на другите“ и „Как да придобием самоувереност и да влияем на другите чрез изкуството да говорим пред публика“ помагат на милиони хора от няколко поколения по пътя към успеха. Откритията  на Карнеги за тънкостите в общуването и умението да влияем, го превръщат от бедно неуверено момче  в световноизвестен специалист в областта на човешките отношения.

Ето някои от класическите правила на Дейл Карнеги, в действието на които аз многократно съм се  убеждавала:

* **Тънкости в общуването**

**– Говорете за това, което интересува другия.**

Често, когато искаме да убедим партньора си да направи нещо, ние започваме да му говорим колко е важно това за нас или му излагаме доводите си защо според нас това, което искаме да направи ще бъде добро за него. Ако той не се съгласи, несъзнателно започваме да го манипулираме с нещо от рода – „значи не ме обичаш достатъчно, длъжен си да го направиш, ще съжаляваш ако изпуснеш този шанс“ и т. н.

Подобни манипулации, целящи  предизвикване на съжаление и внушаване на чувство за вина обаче често имат обратен ефект. С принуда и заплаха  може да заставите някого  да извърши нещо насила, но никога не може да го накарате да го пожелае  истински и да даде всичко от себе си.

По същия начин ако имаме искане към свои работодатели или  някоя институция, ние обикновено се опитваме да ги убедим като изтъкваме   нашите нужди.

Истината обаче е, че никой не се интересува от нашите нужди повече отколкото от своите.

Да, има много състрадателни хора, които помагат  на другите, но всеки човек усеща собствената си болка и собствените си проблеми много по-силно отколкото чуждите. И това е нормално.

**Затова говорете за това, което интересува другия, говорете за неговите нужди и му покажете начин да ги задоволи.**

**Ако свържете своето искане  с неговите нужди и с това, което живо го интересува, тогава ще можете да предизвикате истинско желание у него да го извърши.**

**– Внушавайте на хората съзнание за тяхната значимост.**

Най-мощният подбудител в човешката природа е стремежът на човек да бъде важен. Всеки един от нас, колкото и да е скромен или  отдаден на другите, дълбоко в себе си копнее за признание, внимание, похвала, за това да бъде значим и да знае че има принос за нещо.

Затова винаги  внушавайте на хората около вас съзнание за тяхната значимост. Понякога е нужно толкова малко, за да мотивирате човек да даде най-доброто от себе си.

**– Проявявайте искрен интерес към другите.**

Хората хвърлят много усилия в опитите си да се харесат на околните и да привлекат вниманието им. Но всъщност много по-голям успех ще имате ако самите вие проявите искрен интерес към тях. Бъдете добър слушател и чуйте какво казва човека, с който говрите. Умението да слушаш активно е много ценно и ви прави добър и предпочитан събеседник.

Дейл Карнеги пише:

**„Човек може да си създаде повече приятели за два месеца като проявява истински внимание към хората, отколкото за две години като се опитва те да проявяват такова към него.“**

**– Обръщайте се към човека по име.**

Аз съм си създала навика винаги да се обръщам към човека по име и ако не си спомяням името му, винаги  питам – „извинявайте, как ви беше името, как да ви наричам“. И повтарям името му. Този наглед дребен  детайл всъщност  оказва  изключително въздействие.

Когато се обръщам  към човека по име и повтарям в разговора името му, усещам как винаги му става по-приятно, чувства се поласкан, сякаш съм му отделила специално внимание, изпитва  някакъв комфорт и по-лесно се доверява.

**Хората, които имат таланта да въздействат на другите, винаги притежават качества като увереност, позитивност, независимост, ораторски умения.**

* **Увереност.**

Увереността е най-важното качество на хората,  които умеят да убеждават. Никой не би се доверил и не би последвал плахия, неуверен в себе си човек. Харизматичната личност знае какво иска, вярва в себе си  и е убедена в това, което прави.

Ако искате да развиете увереност в себе си, започнете да се държите така сякаш сте уверен. Опитвайте нови неща, взимайте думата в групата, казвайте мнението си въпреки страха и притеснението.

* **Способността да говорим пред повече хора.**

Харизмата всъщност е израз на умението за общуване. За да имаме въздействие върху хората, най-вече може да ни помогне способността да говорим пред публика.

В една от своите книги, Дейл Карнеги  казва :

**„Способността на човек да говори е най-късият път към издигане. Тя го поставя с центъра на внимание и го издига над тълпата.“**

Много  хора, които чудесно  говорят пред приятели или пред 2-3 човека, се вцепеняват ако трябва да изложат идеите си  пред повече хора. Всъщност повечето от нас само при мисълта, че трябва да застанат пред публика,  блокират.

Но почти всеки човек може да се научи говори пред  хора ако има **самоувереност** и **идея, която страстно го вълнува**.

Най-добрият начин човек да развие самоувереност е веднъж да се престраши да вземе думата и да усети че има известен успех.

Не мислете колко хора има в публиката, приемете я като едно цяло. Както казва Дейл Карнеги – в групата човек сякаш губи индивидуалността си и дори е по-лесно да бъде убеден, отколкото ако е сам.

В Университета имах един  преподавател по актьорско майсторсто, от който научих много неща  за поведението на сцена и говоренето пред публика, които се оказаха безценни уроци въобще за живота. Той ни казваше, че публиката е едно цяло и не случайно е женски род. Като всяка жена тя е капризна, иска да я забавляваме, да я развълнуваме, да я ухажваме, да флиртуваме с нея.

Съветваше ни когато говорим пред много хора да насочим погледа си към някого от публиката сякаш говорим само на него.

Разбира се, ораторското изкуство и поведението пред публика е цяла наука и далеч не е цел на всички ни, но за нас е важно да осъзнаем, че хората, събрани на едно място се превръщат в едно цяло. Дали са 20-50 или 1000 няма никакво значение.

* **Независимост.**

Харизматичните хора са независими, не се страхуват да бъдат различни и да имат собствено виждане за нещата. Те поемат отговорност за своите действия и за всичко, което им се случава. Независими са от общественото мнение  и от обстоятелствата.

* **Позитивност.**

Разбира се, най-краткият път към сърцата на хората е усмивката. Не можем да спечелим някого ако сме намръщени или на лицето ни е изписана гримаса на досада.

Когато сме усмихнати и доброжелателни, когато човек усеща, че е добре дошъл и че се радваме на присъствието му, ние наполовина сме го спечелили.