

پرهیاهو یا برونگرا باشید. یکی از جالب‌ترین یافته‌های تحقیقاتی این است که شما می‌توانید یک درون گرا بسیار کاریزماتیک باشید. در جامعه غربی، چنان بر مهارت‌ها و توانایی‌های برون‌گراها تأکید می‌کنیم که درون‌گراها می‌توانند در نهایت احساس نقص و ناآرامی کنند. اما درونگرایی یک نقص نهایی نیست. در واقع، همانطور که خواهیم دید، می‌تواند یک مزیت قوی برای اشکال خاصی از کاریزما باشد.

همچنین این یک افسانه است که برای کاریزماتیک بودن باید جذاب باشید. تعداد بی‌شماری چهره‌های کاریزماتیک با استانداردهای کلاسیک زیبایی فاصله زیادی داشتند. چرچیل به طور کلی خوش تیپ به حساب نمی‌آمد و مطمئناً به خاطر جذابیت جنسی اش شناخته نمی‌شد. و با این حال او یکی از تأثیرگذارترین و قدرتمندترین رهبران تاریخ بود.

بله، ظاهر خوب مزایایی را به همراه دارد. اما بسیار ممکن است که کاریزماتیک بدون چهره یا چهره برجسته باشد. در واقع خود کاریزما شما را جذاب‌تر می‌کند. هنگامی که به آنها دستور داده شد که رفتارهای کاریزماتیک خاص را در آزمایش‌های کنترل شده نشان دهند، سطح جذابیت شرکت‌کنندگان به طور قابل توجهی بالاتر از قبل ارزیابی شد.

آخرین اما نه کم اهمیت، شما مجبور نخواهید بود شخصیت خود را تغییر دهید. برای اینکه کاریزماتیک‌تر شوید، لازم نیست خود را به یک سبک شخصیتی خاص مجبور کنید یا کاری انجام دهید که برخلاف طبیعت شماست.

در عوض، مهارت‌های جدیدی را یاد خواهید گرفت.

از طریق آموزش کاریزما، یاد خواهید گرفت که چگونه یک حالت کاریزماتیک اتخاذ کنید، چگونه تماس چشمی خود را گرم کنید، و چگونه صدای خود را به گونه‌ای تنظیم کنید که توجه مردم را جلب کند. سه نکته سریع برای افزایش کاریزمای فوری در مکالمه:

آهنگ صدای خود را در پایان جملات خود کم کنید.

سرعت و تعداد دفعات تکان دادن سرتان را کاهش دهید. قبل از صحبت کردن، دو ثانیه کامل مکث کنید.

همانطور که می‌بینید، این ترفندهای ساده هستند، نه تغییرات ارزش عمیق. تا زمانی که بخواهید شخصیت شما ثابت خواهد ماند.

آیا این مهارت‌ها و رفتارهای جدید در ابتدا عجیب و غریب خواهند بود؟ آنها ممکن

## کاریزما رمزگشایی شد

در تابستان ۱۸۸۶ در لندن، ویلیام گلادستون در برابر بنجامین دیزرائیلی برای پست نخست وزیری بریتانیا قرار گرفت. این دوره ویکتوریا بود، بنابراین هر کسی که پیروز می‌شد نصف جهان را اداره می‌کرد. در آخرین هفته قبل از انتخابات، هر دو مرد به طور اتفاقی یک زن جوان را برای شام بیرون بردند. طبیعتاً مطبوعات از او پرسیدند که رقبا چه تأثیری گذاشته‌اند. او گفت: «بعد از اینکه با آقای گلادستون شام خوردم، فکر کردم او باهوش‌ترین فرد در انگلستان است. اما بعد از اینکه با آقای دیزرائیلی شام خوردم، فکر کردم باهوش‌ترین فرد انگلستان هستم.»

حدس بزنید چه کسی در انتخابات پیروز شد؟ این مردی بود که به دیگران احساس باهوش، تأثیرگذار و جذاب می‌داد: بنجامین دیزرائیلی.

آگاهانه یا ناآگاهانه، افراد کاریزماتیک رفتارهای خاصی را انتخاب می‌کنند که باعث می‌شود دیگران احساس خاصی داشته باشند. این رفتارها را هر کسی می‌تواند یاد بگیرد و به کمال برساند. در واقع، در آزمایش‌های آزمایشگاهی کنترل‌شده، محققان توانستند سطوح کاریزمای افراد را بالا و پایین ببرند، گویی که در حال چرخاندن یک صفحه هستند.

برخلاف افسانه‌های رایج کاریزمایی، لازم نیست به طور طبیعی برون‌گرا باشید، لازم نیست از نظر جسمی جذاب باشید، و مجبور نیستید شخصیت خود را تغییر دهید. مهم نیست که از کجا شروع می‌کنید، می‌توانید به طور قابل توجهی جذابیت شخصی خود را افزایش دهید و از مزایای آن هم در تجارت و هم در زندگی روزمره بهره‌مند شوید.

رایج‌ترین افسانه کاریزما این است که برای کاریزماتیک بودن باید به طور طبیعی

است. اما، پس از آن، مسواک زدن دندان‌هایتان هم همین‌طور بود، وقتی برای اولین بار یاد گرفتید که چگونه، هر چند اکنون (امیدوارم) به عادت تبدیل شده است که هر روز بدون فکر کردن انجام می‌دهید. مانند بسیاری از مهارت‌های جدید، رفتارهای کاریزماتیک ممکن است در ابتدا احساس ناخوشایندی داشته باشند، اما با تمرین به طبیعت دوم تبدیل می‌شوند، مانند راه رفتن، صحبت کردن، یا رانندگی. این کتاب راهنمای گام به گام شما برای به دست آوردن این رفتارها و ساختن آنها برای خودتان است.

ما درک می‌کنیم که مهارت در شطرنج، آواز خواندن یا زدن توپ سریع نیاز به تمرین آگاهانه دارد. کاریزما مهارتی است که می‌تواند از طریق تمرین آگاهانه نیز توسعه یابد، و از آنجایی که ما همیشه با مردم در تعامل هستیم، می‌توانیم از ابزار کاریزمای خود به صورت روزانه استفاده کنیم.

من می‌دانم که سطح کاریزمای یک فرد را می‌توان از طریق تمرین آگاهانه تغییر داد، زیرا من به مشتریان بی شماری کمک کرده‌ام که در این راه میزان کاریزمای خود را افزایش دهند. مصاحبه با افراد نزدیک به مشتریانم قبل و بعد از کار مشترک ما تأیید کرد که آنها می‌توانند درک مردم از آنها را تغییر دهند. پس از اینکه مدرسه بازرگانی دانشگاه کالیفرنیا برکلی از من خواست تا یک برنامه درسی کامل برای کاریزما و رهبری ایجاد کنم، این ابزارهای کاریزما را هم در مقطع کارشناسی و هم در مقطع کارشناسی ارشد آموزش داده‌ام.

اگر دستورالعمل‌های این کتاب را دنبال کنید، سطح کاریزمای خود را افزایش خواهید داد. و هنگامی که این شیوه‌ها به ماهیت دوم تبدیل شدند، بدون نیاز به فکر کردن به آنها در پس‌زمینه به کار خود ادامه می‌دهند - و از آن به بعد به پادشاه‌های آنها ادامه خواهید داد.

### چگونه برای شما کار خواهد کرد

علوم رفتاری و شناختی پشت آن و تلاش، علم کاریزما را مهندسی معکوس کردم. برای استخراج کاربردی‌ترین ابزارها و تکنیک‌ها، این کتاب به شما کمک می‌کند تا علم را عملی کنید تا بتوانید منحنی یادگیری خود را تسریع کنید.

من ابزارهایی را به شما ارائه می‌دهم که بالاترین بازده سرمایه‌گذاری و بهترین و موثرترین تکنیک‌ها را از طیف گسترده‌ای از رشته‌ها - از علوم رفتاری، شناختی، و عصب‌شناسی گرفته تا مدیریت‌شان به شما می‌دهند. از شرطی سازی ورزشی با بهترین عملکرد تا بازیگری به روش هالیوود.

زمانی که علم مرتبط باشد (یا سرگرم کننده یا جذاب) به شما می‌دهم و مهم‌تر از آن، ابزارهای عملی را در اختیار شما قرار می‌دهم. هدف من از این کتاب این است که تکنیک‌هایی را به شما ارائه دهم که بتوانید فوراً از آنها برای به دست آوردن مهارت‌ها و اعتماد به نفسی که منجر به عملکرد فوق‌العاده می‌شود استفاده کنید.

وقتی از من می‌پرسند که مریبگیری من چقدر زود نتیجه می‌دهد، پاسخ می‌دهم: در یک جلسه، تفاوت را احساس خواهید کرد. در دو جلسه، دیگران تفاوت را خواهند دید. در سه جلسه، شما یک حضور کاملاً جدید خواهید داشت.

با این حال، فقط خواندن این کتاب مزایای کامل آن را به همراه نخواهد داشت. اگر از هر یک از تمرین‌ها اجتناب می‌کردید، خود را کوتاه می‌کردید، به همان اندازه که گاهی اوقات ممکن است عجیب یا حتی ناراحت کننده باشد. برای موفقیت، باید مایل باشید که برای به کار بردن مطالبی که می‌خوانید، تلاش کنید. وقتی یک تمرین از شما می‌خواهد چشمان خود را ببندید و صحنه‌ای را تصور کنید، واقعاً چشمان خود را ببندید و این کار را انجام دهید. وقتی از شما می‌خواهم سناریویی را بنویسید، یک تکه کاغذ و یک خودکار بردارید که می‌نویسد.

این همان چالشی است که من برای هر مدیری که تا به حال من را استخدام کرده است، وارد می‌کنم. هیچ جایگزینی برای انجام تمرینات وجود ندارد. مرور آنها با قصد جدی برای تکمیل آنها «یک روز دیگر» کافی نیست، همچنین انجام تمریناتی که آسان یا جالب به نظر می‌رسند کافی نیست. اگر از شما بخواهم کاری انجام دهید، دلیل خوبی است و تأثیر واقعی بر سطح کاریزمای شما خواهد داشت.

برخی از تکنیک‌هایی که در اینجا یاد می‌گیرید فوراً به شما نتیجه می‌دهند، مانند یادگیری اینکه چگونه کاریزماتیک باشید

هنگام ارائه به مخاطبان کوچک یا بزرگ. برخی دیگر هفته‌ها طول می‌کشد تا به طور کامل آشکار شوند. برخی ممکن است شگفت‌انگیز باشند، مانند یادگیری اینکه

چگونه انگشتان پا می‌توانند به به حداکثر رساندن پتانسیل کاریزمای شما کمک کنند. که برای شروع این کار به دیگران چه توصیه‌ای می‌کنند، او گفت: «به آنها بگویید: حتی اگر در ابتدا ترسناک به نظر برسد، و شما را از منطقه امن خود خارج کنید، ارزش درآید تی.» متعهد شوید و تکالیف خود را انجام دهید.

## ۲

## رفتارهای کاریزماتیک

## حضور، قدرت و همدلی

رفتار کاریزماتیک را می‌توان به سه عنصر اصلی تقسیم کرد: حضور، قدرت و گرما. این عناصر هم به رفتارهای آگاهانه ما بستگی دارند و هم به عواملی که آگاهانه کنترل نمی‌کنیم. مردم پیام‌هایی را دریافت می‌کنند که ما اغلب حتی متوجه نمی‌شویم از طریق تغییرات کوچک در زبان بدنمان ارسال می‌کنیم. در این فصل، چگونگی تأثیرگذاری این سیگنال‌ها را بررسی خواهیم کرد. برای کاریزماتیک بودن، باید حالت‌های ذهنی را انتخاب کنیم که زبان بدن، کلمات و رفتارهای ما را با هم ترکیب کرده و سه عنصر اصلی کاریزما را بیان کند. از آنجایی که حضور پایه و اساس هر چیز دیگری است، از اینجا شروع می‌کنیم.

## حضور

آیا تا به حال در میانه گفتگو احساس کرده‌اید که گویی فقط نیمی از ذهن شما حضور دارد در حالی که نیمی دیگر مشغول انجام کار دیگری است؟ فکر می‌کنید طرف مقابل متوجه شده است؟

اگر به‌طور کامل در یک تعامل حضور نداشته باشید، این احتمال وجود دارد که چشمان شما خیره شود یا واکنش‌های صورت شما یک کسری از ثانیه به تأخیر بیفتد. از آنجایی که ذهن انسان می‌تواند حالات چهره را در کمتر از هفده میلی ثانیه بخواند، فردی که با او صحبت می‌کنید احتمالاً متوجه کوچکترین تأخیر در واکنش‌های شما خواهد شد.

ممکن است فکر کنیم که می‌توانیم حضور جعلی داشته باشیم. ممکن است فکر کنیم که می‌توانیم گوش دادن جعلی را تقلب کنیم. ما معتقدیم که تا زمانی که به نظر می‌رسد حواس‌مان باشد، بد نیست اجازه دهیم مغزمان روی چیزهای دیگر تکان بخورد. اما ما اشتباه می‌کنیم. وقتی ما به‌طور کامل در یک تعامل حضور نداشته باشیم، مردم آن را خواهند دید. زبان بدن ما پیامی واضح می‌فرستد که افراد دیگر حداقل در سطح ناخودآگاه آن را می‌خوانند و به آن واکنش نشان می‌دهند.

شما مطمئناً تجربه صحبت با کسی را داشته‌اید که واقعاً گوش نمی‌دهد. شاید به نظر می‌رسد که آنها فقط «در حال گذراندن مراحل» گوش دادن به شما هستند تا شما آزرده نشوید. به نوعی، به نظر نمی‌رسد که آنها توجه کاملی داشته باشند. آن موقع چه احساسی داشتی؟ برایش از؟ اذیت شده؟ فقط بد است؟ همانطور که دانشجویی در یکی از سخنرانی‌های من در هاروارد به من گفت: «این اتفاق اخیراً زمانی رخ داد که با شخصی صحبت می‌کردم - احساس کردم که او واقعاً حضور ندارد. احساس رنجش می‌کردم، نسبت به هر چیزی که برای او مهم‌تر از گفتگوی ما بود حقیرتر بودم.»

فقدان حضور نه تنها می‌تواند قابل مشاهده باشد، بلکه می‌تواند غیر متعین نیز تلقی شود که پیامدهای عاطفی بدتری دارد. زمانی که شما را ناصداق تصور کنند، ایجاد اعتماد، رابطه یا وفاداری عملاً غیرممکن است. و کاریزماتیک بودن غیرممکن است. حضور یک مهارت قابل یادگیری است. مانند هر توانایی دیگری (از نقاشی گرفته تا نواختن پیانو) می‌توانید با تمرین و حوصله آن را افزایش دهید. حضور به معنای آگاهی لحظه به لحظه از آنچه اتفاق می‌افتد است. این بدان معناست که به جای درگیر شدن در افکار خود، به آنچه در حال وقوع است توجه کنید.

اکنون که هزینه عدم حضور را می‌دانید، تمرین صفحه بعد را امتحان کنید تا خود را محک بزنید، ببینید چقدر می‌توانید حاضر باشید و سه تکنیک ساده را بیاموزید تا فوراً کاریزمای خود را در تعاملات شخصی تقویت کنید.

## عملی کردن: حضور

در اینجا چند تکنیک برای باقی ماندن وجود دارد که از رشته‌های ذهن آگاهی اقتباس شده است. تنها چیزی که نیاز دارید یک مکان نسبتاً ساکت است که بتوانید

چشمان خود را (چه ایستاده و چه نشسته) فقط برای یک دقیقه ببندید و راهی برای پیگیری زمان باشد.

تایمر را برای یک دقیقه تنظیم کنید. چشمان خود را ببندید و سعی کنید روی یکی از سه مورد زیر تمرکز کنید: صداهای اطراف، تنفس، یا احساسات انگشتان پا.

۱. صداها: محیط خود را برای صدا اسکن کنید. همانطور که یک معلم مدیتیشن به من گفت: «تصور کن که گوش‌های تو هستند دیش‌های ماهواره‌ای، صداها را به صورت غیر فعال و عینی ثبت می‌کنند.»

۲. نفس خود: بر روی نفس خود و احساساتی که در سوراخ‌های بینی یا معده شما ایجاد می‌کند، تمرکز کنید.

هر بار به یک نفس توجه کنید، اما سعی کنید به همه چیز در مورد این یک نفس توجه کنید. تصور کنید نفس شما کسی است که می‌خواهد تمام توجه خود را به او معطوف کند.

۳. انگشتان پا: توجه خود را بر روی احساسات موجود در انگشتان پا متمرکز کنید. این ذهن شما را مجبور می‌کند تا در بدن شما جارو کند، به شما کمک می‌کند تا به احساسات فیزیکی آن لحظه وارد شوید.

پس چطور شد؟ آیا باوجود اینکه تمام تلاشتان را می‌کردید که حضور داشته باشید، متوجه شدید ذهن‌تان دائماً سرگردان است؟ همانطور که متوجه شدید، حضور کامل همیشه آسان نیست. دو دلیل اصلی برای این وجود دارد.

اول، مغز ما برای توجه به محرک‌های جدید، خواه مناظر، بو یا صداها باشد. ما برنامه‌ریزی شده‌ایم که حواسمان پرت شود، هر چیز جدیدی توجه‌مان را جلب کند.

محرک: می‌تواند مهم باشد! می‌تواند ما را بخورد! این گرایش کلید بقای اجداد ما بود. دو مرد قبیله را تصور کنید که در دشت‌ها شکار می‌کنند و به دنبال نشانه‌هایی از بزکوهی هستند که می‌تواند خانواده آنها را تغذیه کند. چیزی در دوردست می‌لرزد. مرد قبیله‌ای که بلافاصله توجهش جلب نشد؟ او جد ما نیست.

دلیل دوم این است که جامعه ما حواس پرتی را تشویق می‌کند. هجوم مداوم تحریکی که دریافت می‌کنیم، تمایلات طبیعی ما را بدتر می‌کند. این در نهایت می‌تواند ما را به حالت توجه جزئی پیوسته سوق دهد، که در آن هرگز توجه کامل خود را به هیچ

چیز معطوف نمی‌کنیم. ما همیشه تا حدی حواسمان پرت است.

بنابراین اگر اغلب برای شما سخت است که حضور کامل داشته باشید، خودتان را مورد ضرب و شتم قرار ندهید. این کاملاً طبیعی است. حضور تقریباً برای همه ماسخت است. یک مطالعه ۲۲۵۰ نفری که توسط روانشناس دانشگاه هاروارد، دانیل گیلبرت انجام شد، تخمین زد که تقریباً نیمی از زمان متوسط افراد به «سرگردانی ذهن» می‌گذرد. حتی استادان مدیتیشن نیز می‌توانند ذهن خود را در حین تمرین سرگردان ببینند. در واقع، این موضوع رایج شوخی‌ها در خلوت‌های مدیتیشن فشرده است (بله، چیزهایی مانند جوک‌های مدیتیشن وجود دارد).

خبر خوب این است که حتی یک افزایش جزئی در ظرفیت حضور شما می‌تواند تأثیر زیادی بر اطرافیان شما داشته باشد. از آنجایی که تعداد کمی از ما به طور کامل حضور داریم، اگر بتوانید هر از چند گاهی حتی چند لحظه حضور کامل را مدیریت کنید، تأثیر زیادی خواهید داشت.

دفعه بعد که در یک مکالمه هستید، سعی کنید مرتباً بررسی کنید که آیا ذهن شما کاملاً درگیر است یا در جای دیگری سرگردان است (از جمله آماده کردن جمله بعدی). سعی کنید تا جایی که می‌توانید با تمرکز بر نفس یا انگشتان پایتان فقط برای یک ثانیه خود را به لحظه حال برگردانید و سپس به تمرکز بر روی شخص دیگر بازگردید. یکی از مشتریان من، پس از انجام این تمرین برای اولین بار، گزارش داد: «خودم را در حال استراحت، لیخند زدن و دیگران دیدم.

ناگهان متوجه من شد و بدون اینکه من حرفی بزنم لیخند زد.»

در تمرین یک دقیقه‌ای بالا به طور کامل موفق نشده‌اید، ناامید نشوید. شما در واقع همان موقع و آنجا به سادگی با تمرین حضور، کاریزما را تقویت کردید. و از آنجایی که شما قبلاً تغییر طرز فکر را به دست آورده‌اید (آگاهی از اهمیت حضور و هزینه فقدان آن)، اکنون از بازی جلوتر هستید. اگر بخواهید همین جا توقف کنید و چیزی بیشتر بخوانید، ارزشش را دارد.

در اینجا آمده است که چگونه این می‌تواند برای شما در یک محیط عملی و روزمره انجام شود. فرض کنید یک همکار وارد دفتر شما می‌شود و نظر شما را در مورد موضوعی می‌خواهد. شما فقط چند دقیقه قبل از جلسه بعدی خود فرصت دارید و نگران هستید که

این زمان بیشتر از زمان شما طول بکشد.

اگر اجازه دهید ذهنتان درحین صحبت کردن با شما به منحرف شدن ادامه دهد، نه تنها احساس اضطراب می‌کنید و به سختی تمرکز می‌کنید، بلکه این تصور را ایجاد می‌کنید که بی‌قرار هستید و کاملاً حضور ندارید. همکار شما ممکن است به این نتیجه برسد که شما آنقدر به او یا مشکلش اهمیت نمی‌دهید که واقعاً به آن توجه کنید.

اگر به جای آن به یاد داشته باشید که از یکی از Fxes های سریع استفاده کنید - فقط برای یک ثانیه روی نفس یا انگشتان پای خود تمرکز کنید - این بلافاصله شما را به لحظه حال برمی‌گرداند. این حضور کامل در چشمان و چهره شما نمایان می‌شود و توسط شخصی که با شما صحبت می‌کند دیده می‌شود. با صرف چند لحظه حضور کامل به آنها احساس احترام و شنیدن خواهند داشت. وقتی کاملاً حضور دارید، در زبان بدن شما به روشی بسیار جذاب و جذاب نشان داده می‌شود.

کاریزماتیک بودن به میزان زمان شما بستگی ندارد، بلکه به میزان حضور شما در هر تعامل بستگی دارد. توانایی حضور کامل باعث می‌شود که شما از بقیه متمایز شوید. شما را به یاد ماندنی می‌کند وقتی کاملاً حضور دارید، حتی یک مکالمه ۵ دقیقه‌ای می‌تواند یک جلوه «وای» و همچنین یک ارتباط عاطفی ایجاد کند. افرادی که با آنها هستید

در آن لحظه برای شما مهمترین چیز در جهان هستند. یکی از مشتریان به من گفت که وقتی تحت فشار قرار می‌گرفت یا با درخواست‌های متعدد سروکار داشت، اغلب مردم را ناراحت می‌کرد. اگر کسی به دیدن او می‌آمد، در حالی که آنها صحبت می‌کردند، ذهنش به هر کاری که روی آن کار می‌کرد برمی‌گشت، و در نتیجه آن شخص احساس می‌کرد که مسواک زده و بی‌اهمیت است.

پس از اجرای برخی از این تمرینات تمرکز، او گزارش داد: «من یاد گرفتم که چقدر ارزش دارد که تمام توجه خود را حتی برای چند لحظه به آنها معطوف کنم، و این تکنیک‌ها به من کمک کرد در آن لحظه حاضر باشم. در نتیجه، مردم دفتر من را ترک کردند و احساس کردند که به آنها اهمیت می‌دهند.» او به من گفت که این یکی از با ارزش‌ترین درس‌هایی بود که او از همه کار مشترک ما آموخته بود.

افزایش توانایی شما برای حضور نه تنها زبان بدن، مهارت‌های گوش دادن و تمرکز ذهنی شما را بهبود می‌بخشد، بلکه می‌تواند توانایی شما برای لذت بردن از زندگی را نیز

افزایش دهد. خیلی اوقات وقتی لحظه خاصی فرا می‌رسد، مانند جشن یا حتی چند دقیقه وقت باکیفیت با یکی از عزیزان، ذهن ما در شش جهت مختلف می‌چرخد.

معلم مراقبه تارا براچ، تمرین حضور را به مطالعه مادام‌العمر تبدیل کرده است. او اینطور بیان می‌کند: «در بیشتر لحظات، ما یک تفسیر درونی مداوم در مورد آنچه اتفاق می‌افتد و آنچه که باید در آینده انجام دهیم، داریم. ممکن است دوستی را با در آغوش گرفتن احوالپرسی کنیم، اما گرمای احوالپرسی ما با محاسباتمان در مورد مدت زمانی که باید در آغوش بگیریم یا وقتی کارمان تمام شد بگوییم، محو می‌شود. ما با عجله حرکت می‌کنیم، نه به طور کامل.» حضور شما را قادر می‌سازد تا در لحظات خوب کاملاً متوجه شوید و بنوشید.

شما به تازگی سه fxe فوری برای استفاده در طول تعامل به دست آورده‌اید، و از طریق تمرین، آنها می‌توانند به طبیعت دوم تبدیل شوند. به یاد داشته باشید که هر بار که خود را به حضور کامل باز می‌گردانید، پاداش‌های بزرگی دریافت می‌کنید: تأثیرگذارتر، به یاد ماندنی‌تر می‌شوید و بیشتر به آن برخورد می‌کنید.

استوار. شما در حال پی ریزی یک حضور کاریزماتیک هستید.

اکنون که می‌دانید حضور چیست، چرا برای کاریزما اهمیت دارد، و چگونه می‌توان آن را به دست آورد، بیایید به دو ویژگی مهم کاریزمای دیگر نگاه کنیم: قدرت و گرما.

### قدرت و صمیمیت

قدرتمند تلقی شدن به این معنی است که قادر به تأثیرگذاری بر دنیای اطرافمان تلقی می‌شویم، چه از طریق تأثیرگذاری بر دیگران یا اقتدار بر دیگران، مقدار زیادی پول، تخصص، هوش، قدرت فیزیکی محض یا موقعیت اجتماعی بالا. ما به دنبال سرنخ‌هایی از قدرت در ظاهر یک نفر، در واکنش دیگران به این شخص، و مهمتر از همه، در زبان بدن شخص می‌گردیم.

گرمی، به زبان ساده، حسن نیت نسبت به دیگران است. گرما به ما می‌گوید که آیا مردم می‌خواهند از هر قدرتی که دارند به نفع ما استفاده کنند یا نه. گرم دیده شدن به این معنی است که به عنوان یکی از موارد زیر تلقی می‌شوید: خیرخواه، نوع دوست، دلسوز، یا مایل به تأثیرگذاری مثبت بر دنیای ما. گرما تقریباً به طور کامل از طریق زبان