

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Bestsellery
- ▶ Nowe książki
- ▶ Zapowiedzi

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

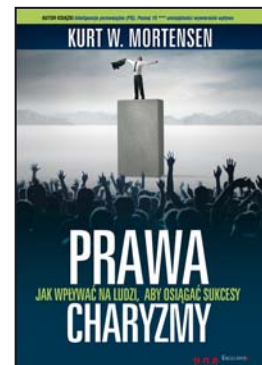
Prawa charyzmy. Jak wpływać na ludzi, aby osiągać sukcesy

Autor: [Kurt W. Mortensen](#)

ISBN: 978-83-246-3060-8

Tytuł oryginału: [The Laws of Charisma:
How to Captivate, Inspire, and Influence
for Maximum Success](#)

Format: 140 × 208, stron: 208



Sam twórz swoją przyszłość!

- Jak nakłonić innych, aby robili to, czego od nich oczekujesz, i jeszcze byli tym podekscytowani?
- Jak stać się charyzmatycznym przywódcą, potrafiącym wpływać na innych?
- Jak bez wysiłku zauroczyć i zainspirować innych albo wpłynąć na nich?
- Jak zjednać sobie ludzi i przyciągać ich do siebie?

Charyzma wpływowych osób jest po prostu nabytą umiejętnością i podobnie jak wszystkich innych umiejętności można się jej nauczyć, a następnie ją udoskonalić — jeśli mamy odpowiednie informacje i zapał do nauki.

Allan Pease

Wyobraź sobie, że wchodzisz do pokoju i wszyscy natychmiast to zauważają. Jesteś w centrum uwagi i zawsze dostajesz to, czego pragniesz, ponieważ osoby znajdujące się w Twoim otoczeniu chętnie Ci to dają. Wyobraź sobie, jaki mógłbyś osiągnąć sukces, gdybyś potrafił bez wysiłku skłonić innych do zrobienia wszystkiego, czego od nich oczekujesz, a ludzie pracowaliby dla Ciebie chętnie i z zapałem, na dodatek przekonując do tego również swoich przyjaciół.

Niemożliwe?

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego losy dwojga ludzi posiadających identyczne wykształcenie i taki sam iloraz inteligencji oraz te same kontakty i doświadczenia układają się zupełnie różnie? Dlaczego jedni odnoszą same sukcesy, a drudzy ledwo wiążą koniec z końcem? Niektórzy składają to na karb szczęścia, ale prawdziwym kluczem do sekretu jest właśnie posiadanie charyzmy. Kariera, związki z innymi ludźmi, umiejętność wpływania na innych oraz dochody zależą od zdolności do emanowania charyzmą.

Czy tego da się nauczyć?

Charyzma to poczucie pewności siebie, które nie przytłacza ludzi, ale staje się budulcem Twojej wiarygodności i umożliwia nawiązywanie dobrych stosunków z innymi. Charyzma to przekazywanie innym pełni Twojej pasji i namiętności. Wystarczy, że zdobędziesz określone umiejętności i zyskasz odpowiednie cechy, by Twoje życie zmieniło się diametralnie. W tej książce opisano trzydzieści takich cech. W im większym stopniu opanujesz umiejętność posługiwania się tymi narzędziami, tym bardziej staniesz się charyzmatyczny i wpływowy.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

AUTOR KSIĄŻKI *Inteligencja perswazyjna (PQ). Poznaj 10 *** umiejętności wywierania wpływu*

KURT W. MORTENSEN



PRAWA

JAK WPŁYWAĆ NA LUDZI, ABY OSIĄGAĆ SUKCESY

CHARYZMY

Spis treści

Podziękowania	7
Wstęp	9

CZĘŚĆ I **CZYM EMANUJE TWOJA OSOBOWOŚĆ?**

Rozdział 1	
Pasja — przekazywanie czystej energii	21
Rozdział 2	
Pewność siebie — przekonanie jest zaraźliwe	25
Rozdział 3	
Spójność — czyny a zamiary	29
Rozdział 4	
Optyzmizm — dostosuj swoje nastawienie	33
Rozdział 5	
Pozytywna władza — stosowanie przymusu to nie charyzma	37
Rozdział 6	
Energia i równowaga — żywotność i pomyślność	42
Rozdział 7	
Poczucie humoru i szczęścia — zależą tylko od Ciebie	47

CZĘŚĆ II

PODSTAWOWE CECHY

— PRACA NAD CHARAKTEREM DAJE EFEKTY

Rozdział 8

Samodyscyplina — silna wola równa się zaangażowanie 53

Rozdział 9

Kompetencja — niewiedza Ci zaszkodzi 57

Rozdział 10

Intuicja — słuchaj swojego instynktu 61

Rozdział 11

Życiowy cel — źródło nieustającej motywacji 66

Rozdział 12

Prawość — liczy się charakter 70

Rozdział 13

Odwaga — śmiało głos swoje przekonania 74

Rozdział 14

Kreatywność — wykorzystuj swoją wyobraźnię 79

Rozdział 15

Skupienie uwagi — aktywność nie gwarantuje osiągnięć 83

CZĘŚĆ III

PRZEKAZ I KOMUNIKACJA — MÓW Z PRZEKONANIEM

Rozdział 16

Umiejętności prezentacyjne

— przekazuj wiedzę, inspiruj i rozbawiaj 91

Rozdział 17

Zdolności interpersonalne — czy ludzie naprawdę Cię lubią? 95

Rozdział 18

Wywieranie wpływu — pomóż innym dać się przekonać 99

Rozdział 19	
Sztuka opowiadania — stwórz obraz słowami	103
Rozdział 20	
Kontakt wzrokowy — porozumienie bez słów	107
Rozdział 21	
Słuchanie — co takiego?	111
Rozdział 22	
Osiąganie porozumienia	
— nawiązywanie błyskawicznego kontaktu	115

CZĘŚĆ IV

POBUDZANIE INNYCH DO DZIAŁANIA

— ZARAŻLIWA WSPÓŁPRACA

Rozdział 23	
Zdolność inspirowania innych — dodawanie sił i energii	121
Rozdział 24	
Poczucie własnej wartości — zrozumieć ego	125
Rozdział 25	
Wiarygodność — rzeczywistość a postrzeganie	129
Rozdział 26	
Umiejętność motywowania ludzi — rozbudź w ludziach zapał ...	133
Rozdział 27	
Życzliwość — dobroć i współczucie	137
Rozdział 28	
Zdolność określania wizji — wyraźnej i realnej	141
Rozdział 29	
Empatia — współodczuwanie owocuje przyjaźnią	145
Rozdział 30	
Szacunek — okazuj go innym, aby móc się nim cieszyć	149

CZĘŚĆ V

BODŹCE DZIAŁAJĄCE NA PODŚWIADOMOŚĆ

— DOBRE LUB ZŁE PRZECZUCIA

Rozdział 31

Komunikacja werbalna — chodzi o to, jak mówisz 157

Rozdział 32

Komunikacja niewerbalna — gesty są ważniejsze niż słowa 161

Rozdział 33

Stany emocjonalne — jak zrozumieć uczucia i nastroje 167

Rozdział 34

Wygląd zewnętrzny

— nie oceniaj po pozorach (łatwo powiedzieć...) 171

Rozdział 35

Jak zniechęcasz do siebie innych — odpychające zachowania ... 174

Zakończenie 179

Co dalej? 181

Źródła 183

ROZDZIAŁ 8

Samodyscyplina — silna wola równa się zaangażowanie

Czytając życiorysy wielkich ludzi, przekonałem się, że pierwsze zwycięstwo, jakie w życiu odnieśli, to zwycięstwo nad samym sobą. . . najpierw trzeba mieć samodyscyplinę.

— Harry S. Truman

Gdy słyszymy słowa *samodyscyplina* lub *silna wola*, czujemy napięcie. Od razu myślimy o naszych wadach, rzeczach, których nie chcemy robić, albo sytuacjach, w których ćwiczenie silnej woli zakończyło się porażką. Samodyscyplina to podstawowa umiejętność, jaką w życiu musimy rozwinąć, aby trwale wykształcić w sobie charyzmę i moc wpływać na innych. Oczywiście możesz być osobą charyzmatyczną pozbawioną samodyscypliny, ale brak tej cechy powoli zniszczy Twoją zdolność wywierania wpływu na innych, zwłaszcza gdy będą oni widzieć Twoją słabość. Zgodnie ze starym powiedzeniem albo w życiu postawisz na dyscyplinę, albo się zawiedziesz.

Dyscyplina i silna wola często bywają również nazywane wewnętrzną siłą. Ta siła jest motorem działań i motywuje nas do osiągnięcia prawdziwego sukcesu. Dzięki niej zmierzamy we właściwym kierunku, odnajdujemy w sobie odwagę i wytrwałość. Zwykle ignorujemy temat dyscypliny i silnej woli, ponieważ wywołuje w nas niepokój. Oglądanie telewizji jest łatwiejsze niż czytanie książki; prościej wybrać niezdrowe jedzenie, niż trzymać się zdrowej diety; niezależność finansowa wymaga od nas więcej wysiłku niż splukanie się do zera. Ludzie chcą błyskawicznych efektów. Jeżeli nie są

w stanie osiągnąć natychmiastowego zadowolenia, poddają się albo twierdzą, że nie mogą osiągnąć swojego celu. Rozejrzyj się wokół siebie: samodyscyplina się sprawdza, Ty też możesz czerpać z niej korzyści, jeśli podejmiesz ten wysiłek. Jeżeli w Twoim życiu brakuje dyscypliny, stajesz się rozleniwiony, pozbawiony inwencji i często przygnębiony — dokładnie odwrotnie czuje się osoba charyzmatyczna.

Decydujemy się na dyscyplinę, ponieważ jej przewidywane rezultaty są lepsze niż stan obecny. Potrafimy być w życiu szczęśliwi jedynie wtedy, gdy osiągamy własne cele i wiemy, że potrafimy dojść do pewnych osiągnięć. Aby znaleźć się na szczycie, musimy cały czas ćwiczyć samodyscyplinę. Nie możesz powiedzieć, że skoro w tym tygodniu tak dobrze sobie radziłeś, to przez kilka dni możesz sobie „odpuścić”. Musimy się nauczyć kontrolować nasze emocje, nawyki, umysł i ciało. Kiedy tego dokonamy, będziemy umieli podtrzymać swoje zaangażowanie nawet wówczas, gdy nie będziemy mieli na to ochoty, sytuacja wymknie się spod kontroli lub doświadczymy negatywnych emocji. Ta postawa umysłowa nie tylko przyciągnie do Ciebie innych ludzi, ale da Ci spokój, zwiększy Twoją motywację i pomoże osiągnąć większy sukces.

Samodyscyplina jest takim „akumulatorem” siły woli. W miarę ćwiczenia samodyscypliny w ciągu dnia zmniejsza się poziom energii zgromadzonej w akumulatorze (siła woli). Co wyczerpuje Twój akumulator szybciej niż cokolwiek innego? Zmęczenie, opieranie się pokusom, negatywne emocje, niski poziom cukru we krwi, tłumienie emocji, a nawet presja rówieśników. Im więcej regularnie ćwiczymy samodyscyplinę, tym bardziej wyczerpuje się nasz akumulator. Wydaje się, że osoby charyzmatyczne mają większą motywację i samodyscyplinę. W niektóre dni ich silna wola może być osłabiona, ale mają opracowany plan, jak naładować jej akumulator. Co sprawdza się w Twoim przypadku? Humor, drzemka, medytacje, ćwiczenia fizyczne, wizualizacje lub robienie czegoś, w czym jesteś dobry. Musisz opracować strategię uświadomienia sobie niskiego poziomu dyscypliny i zdecydować, w jaki sposób naładować akumulator, zanim zupełnie się wyczerpie.

Wiele Twoich nawyków jest tak głęboko zakorzenionych, że ich zmiana wymaga ogromnej energii i czasu. Jeśli chcesz osiągnąć sukces, musisz zrozumieć, że możesz dokonać zmian jedynie wtedy, gdy uświadomisz sobie własne wady. Aby się zmienić, potrzebna jest samodyscyplina. Dzięki niej znajdziesz w sobie odwagę i pewność siebie, które wzmocnią Twoją charyzmę. Zdaję sobie sprawę z tego, że nie możesz dzień w dzień wykazywać się

stuprocentową samodyscypliną. Twoje życie jest zbiorem wszystkich Twoich nawyków. Codzienne zachowania i efekty pracy są zawsze związane z Twoimi przyzwyczajeniami. Przyjrzyj im się i przyznaj się do złych nawyków, jeśli takie posiadasz. Osoby charyzmatyczne odkryły swoje słabe strony i wprowadziły w życie niezbędne zmiany.

Słaby punkt

Oczywiście jeśli nie jesteś zdyscyplinowany, nie możesz nakłaniać do samodyscypliny innych ludzi. Prawdziwym wyzwaniem jest to, że bycie zdyscyplinowanym w jednej dziedzinie życia nie oznacza jeszcze samodyscypliny. Brak samodyscypliny we wszystkich dziedzinach życia skazuje Cię na porażkę. Załóżmy, że jesteś zdyscyplinowany w czterech sferach życia, ale brakuje Ci dyscypliny w dwóch pozostałych. Każda słabość wpływa na Twoje mocne strony. Samodyscyplina jest niezbędna w każdej dziedzinie. Zwróć uwagę na ten słaby punkt, ponieważ większość ludzi zawyża ocenę swojej samodyscypliny, dlatego nigdy nie potrafi zająć się słabymi stronami.

Zastosowanie

Co możesz zrobić, aby wzmocnić swoją siłę woli i podnieść samodyscyplinę? Jest to łatwiejsze, niż myślisz. Wiesz już, że tego chcesz, i zdajesz sobie sprawę z rozmiarów swoich możliwości. Wiesz, że chcesz w życiu osiągnąć większy sukces. Oto kilka sposobów wzmocnienia samodyscypliny:

- Podziel drogę do osiągnięcia swoich celów na kilka pośrednich etapów.
- Wyobraź sobie raczej, co zyskasz, niż z czego rezygnujesz.
- Sprawdzaj swoje postępy codziennie lub co kilka godzin.
- Upewnij się, że dążysz do celu, który naprawdę chcesz osiągnąć.
- Znajdź przyjaciół, którzy wesprą Cię w dążeniu do osiągnięcia sukcesu.
- Przygotuj się psychicznie na możliwość poniesienia kilku niepowodzeń.
- Opracuj strategię powtórnego naładowania akumulatora siły woli w sytuacji, gdy poziom jego energii został wyczerpany.

Przykład

Thomas Alva Edison był jednym z największych wynalazców. Samodyscyplina od razu kojarzy się z Thomasem Edisonem. O tym, jak Edisonowi wiele razy nie udało się wynaleźć żarówki, krąży sporo anegdot. Ze źródeł wynika, że Edison nigdy nie uważał tych niepowodzeń za porażki, ale traktował je jako pomyślne próby odkrycia rzeczy, które nie zadziałały. Umiejętność pokonywania niepowodzeń i dążenie do doskonałości oczywiście przyczyniły się do jego sukcesu. Był tak pochłonięty swoimi celami, że samodyscyplina stała się naturalną częścią jego osobowości oraz osiągnięć. Był jednym z bardziej kreatywnych wynalazców w historii. W Stanach Zjednoczonych opatentował 1 093 wynalazki, łącznie z gramofonem, kamerą filmową i oczywiście żarówką.

Klucz do charyzmy

Kluczem do samodyscypliny jest zrozumienie, które nawyki mają negatywny, a które pozytywny wpływ na Twoje życie. Co możesz zrobić, aby wyrobić w sobie zdrowsze przyzwyczajenia i silniejszą samodyscyplinę? Wybierz jeden zwyczaj, który naprawdę przeszkadza Ci w osiągnięciu Twoich celów. Zadaj sobie pytanie, jakie są jego efekty, a następnie zastanów się nad długoterminowymi konsekwencjami. Opracuj strategię zmiany niekorzystnego nawyku oraz plan działania w wypadku nadwątlenia Twojej samodyscypliny. Wybierz swoje najgorsze przyzwyczajenie już dzisiaj, znajdź rozwiązanie problemu i przygotuj plan działania.

Oceń swoją samodyscyplinę

Wpisz swój wynik do zestawienia zamieszczonego na stronie 182.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Bardzo mała</i>			<i>Mała</i>		<i>Przeciętna</i>		<i>Duża</i>		<i>Bardzo duża</i>	

Charyzma wpływowość osób jest po prostu nabytą umiejętnością i, podobnie jak wszystkich innych umiejętności, można się jej nauczyć, a następnie ją udoskonalić — jeśli mamy odpowiednie informacje i zapal do nauki.
Allan Pease

Wyobraź sobie, że wchodzisz do pokoju i wszyscy natychmiast to zauważają. Jesteś w centrum uwagi i zawsze dostajesz to, czego pragniesz, ponieważ osoby znajdujące się w Twoim otoczeniu chętnie Ci to dają. Wyobraź sobie, jaki mógłbyś osiągnąć sukces, gdybyś potrafił bez wysiłku skłonić innych do zrobienia wszystkiego, czego od nich oczekujesz, a ludzie pracowaliby dla Ciebie chętnie i z zapalem, na dodatek przekonując do tego również swoich przyjaciół.

Niemożliwe?

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego losy dwojga ludzi posiadających identyczne wykształcenie i taki sam iloraz inteligencji oraz te same kontakty i doświadczenia układają się zupełnie różnie? Dlaczego jedni odnoszą same sukcesy, a drudzy ledwo wiążą koniec z końcem? Niektórzy składają to na karb szczęścia, ale prawdziwym kluczem do sekretu jest właśnie posiadanie charyzmy. Kariera, związki z innymi ludźmi, umiejętność wpływania na innych oraz dochody zależą od zdolności do emanowania charyzmą.

Czy tego da się nauczyć?

Charyzma to poczucie pewności siebie, które nie przytłacza ludzi, ale staje się budulcem Twojej wiarygodności i umożliwia nawiązywanie dobrych stosunków z innymi. Charyzma to przekazywanie innym pełni Twojej pasji i namietności. Wystarczy, że zdobędziesz określone umiejętności i zyskasz odpowiednie cechy, by Twoje życie zmieniło się diametralnie. W tej książce opisano trzydzieści takich cech. W im większym stopniu opanujesz umiejętność posługiwania się tymi narzędziami, tym bardziej staniesz się charyzmatyczny i wpływowy.

- Opanuj umiejętności nawiązywania kontaktu wzrokowego i aktywnego słuchania, które umożliwią Ci skuteczną komunikację bez słów.
- Naucz się wykorzystywać samodyscyplinę i siłę woli do łatwego osiągania swoich celów oraz okazywania innym życzliwości.
- Dowiedz się, jak zdobyć zaufanie słuchaczy, opowiadając im historie, które wywołają w ich wyobraźni sugestywne obrazy.
- Sprawdź, w jaki sposób pozyskać do ochoczej współpracy nawet te osoby, których byś o to nie podejrzewał.

Kurt W. Mortensen jest jednym z wybitnych amerykańskich autoritetów w dziedzinie perswazji, motywacji i wywierania wpływu. Wzięty konsultant, trener, prowadzi seminaria i często angażowany jest do wygłaszania mów. Autor książek *Sztuka wywierania wpływu na ludzi* i *Inteligencja perswazyjna*. Mieszka w Provo w stanie Utah. Można się z nim skontaktować przez strony internetowe: www.lawsofcharisma.com oraz www.kurtmortensen.com.

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 6181



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

n e
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:

- <http://onepress.pl/promocje>
- Książki najchętniej czytane:
- <http://onepress.pl/bestsellery>
- Zamów informacje o nowościach:
- <http://onepress.pl/nowości>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

Cena 37,00 zł

ISBN 978-83-246-3060-8

