**Упражнения для развития лидерских навыков**

**

**Барьеры, мешающие вам стать лидером**

Многие люди, стремящиеся занять лидерские позиции, предпочитают действовать по наитию, инстинктивно. Им не удается изменить себя и развиваться с течением времени. В то же время психологи давно установили основные препятствия, стоящие на пути лидерского роста.

В первую очередь это именно внутренние барьеры. Они — результат нашего прошлого опыта, убеждений, ограничений и привычек. Неуверенность, страх, раздражение становятся для многих непреодолимыми препятствием на пути к поставленной цели.

Чаще всего встречаются следующие барьеры:

**1. Расплывчатость и туманность поставленных целей**

Люди нередко терпят неудачу из-за того, что слабо представляют себе цели, к которым стремятся. Поставьте перед собой ясные цели. Постарайтесь мысленно представить себе конечный результат, которого вы хотите достичь, и запишите его как можно подробнее.

**2. Нетерпеливость и ожидание мгновенных изменений**

Будьте довольны скромным прогрессом: Часто говорят, что большой дуб вырастает из маленького желудя. Импульсивный человек, надеющийся изменить себя в мгновение ока, редко достигает этого. Успех подпитывает успех. Прочный, но скромный прогресс часто закрепляется и становится чертой отношения данного человека к самосовершенствованию и жизни вообще. Помните, что любые изменения требуют постоянного внимания и реалистичных сроков выполнения. Ставьте реальные сроки.

**3. Боязнь новых ситуаций**

Нередко люди склонны предпочесть безопасность и удобство риску и новизне. Новые ситуации часто представляются более опасными, чем привычные.

**4. Боязнь уязвимости**

Люди часто стремятся избегать ситуаций, которые могут причинить им боль, неудобство или испугать, грозят поколебать их самомнение или чувство психологического комфорта .

**5. Поведение и ожидания окружающих**

Нередко семья, коллеги и друзья ограничивают усилия личности, направленные на изменение. Ведь повышение личной эффективности всегда ведет к успехам и достижениям. Приоритеты меняются, и рост вашей лидерской компетентности может вызвать [зависть](https://psyfactor.org/lib/envy.htm) или враждебность окружающих.

**6. Неверие в собственные силы**

Развитие часто сдерживается неверием в свою способность измениться. Помните, что своим развитием управляете главным образом вы сами. В конечном счете, каждый самостоятельно отвечает за свое развитие. Во все периоды жизни перед людьми есть выбор — учиться и расти на основе жизненного опыта либо игнорировать полученные уроки, сосредоточиться на безопасности и дать победить себя. Стремление к лидерству требует, чтобы вы научились отвечать за ход вашей собственной жизни.

**7. Недостаточные умения и навыки**

Иногда людям не хватает новых идей или навыков, необходимых для изменения себя. Они пытаются получить их, читая биографии или мемуары известных людей. Им кажется, что изучение секретов великих лидеров — это самый надежный способ самому превратиться в лидера. Это не так. Помните, что у других людей, которым удалось добиться больших успехов, были свои жизненные обстоятельства, свои исторические условия, свои черты характера, которых нет у вас.

Нередко недостающие умения и навыки лидерства человек пытается получить, читая дешевые псевдоруководства по психологии лидерства с названиями типа «Как стать умным», «Как стать миллионером», «Методы стопроцентной победы», «Как победить всех конкурентов и возвыситься над ними», и проч. К сожалению, современный психологический рынок заполнен подобной макулатурой, а также разнообразными «полезными советами» в популярных медиа-изданиях. В них все «чудодейственные» рецепты обычно сводятся либо к откровенному словоблудию, либо к проповеди банальных формул в стиле «Хочешь быть лидером (богатым, любимым, и т.д.) — будь им». Их практическая ценность равна нулю, поскольку в психологии лидерства не существует полезных советов «вообще», пригодных всегда и для всех. Это невозможно в принципе, ведь все люди очень разные. Что немцу хорошо...

Лидерство — это, в первую очередь, осознание своей уникальности, а не поиск «чудодейственных рецептов», позволяющих возвыситься над другими. Суть превращения в лидера заключается не в том, чтобы «изучить все секреты», а в том, чтобы стать самим собой и полностью использовать те уникальные свойства, которые вам даны — все ваши навыки, дарования, энергию. Иначе все ваши попытки будут лишь пустой имитацией, «надуванием щек», жалким стремлением казаться тем, кем вы не являетесь. И вам останется лишь записаться в какую-нибудь «школу эффективного лидерства» или регулярно посещать «супертренинги», где бизнесмены от психологии будут вас долго и занудно учить «обретению конкурентных преимуществ». Разумеется — за немалые деньги.

Каждый и вышеперечисленных барьеров можно считать силой, препятствующей лидерскому росту. Можно было бы назвать еще множество таких барьеров, причем у каждого человека они свои.

**Развитие лидерских качеств: практические упражнения**

Хотя признание наличия личных ограничений — это сама по себе движущая сила для перемен, но часто требуются и другие опыт и обучение, чтобы углубить понимание себя, приобрести новые лидерские навыки и подходы в личном саморазвитии. Значительные изменения личности предполагают уверенность в себе, умение, поддержку и, в первую очередь, развитие умения делать все по-новому.

Задача будущего лидера — найти и проанализировать свои подходы и способности, выявить свой потенциал, научиться действовать по-иному. Это «нечто» внутри вас, с которым надо суметь найти контакт. Затем нужно поверить в успех, даже если в настоящий момент нет никаких предпосылок к этому. Потом наступает черед мужества и силы воли, так необходимых для того, чтобы реализовать поставленные цели. И самое главное — вы не должны бояться потерпеть поражение.

На этом пути каждому приходится учиться на собственном опыте. Мало в чем можно убедить с помощью описаний, пока человек не почувствует и не познает это самостоятельно. Поэтому мы предлагаем вам двенадцать практических упражнений, относящихся к начальной ступени развития лидерского потенциала. Их составили психологи Хосе Стивенс и Майк Вудкок. Подобные упражнения могут вызвать у вас определенные сомнения, но, освоив их, вы почувствуете свою возросшую силу и ценность в глазах окружающих. Итак,

**Упражнение первое: откройте диалог со своим внутренним критиком**

Научитесь возражать внутреннему голосу, нередко отпускающему критические замечания в ваш адрес или в адрес окружающих. Откройте с ним диалог, а не просто выслушивайте все, что он говорит. Позвольте себе почувствовать раздражение от этого принижающего вас голоса. Подойдите к его словам с философской точки зрения. Спросите себя: «Кем я являюсь, когда этот голос молчит?»

Отличным способом добиться в этом вопросе успеха является дневник с записями о проделанной вами успешной работе или просто блокнот. Не поленитесь записать все, что этот критикующий вас голос хочет сказать. Не утаивайте от себя ничего. Пусть он не говорит ничего дельного и только поливает все и всех грязью — пишите все подряд. Не нужно его останавливать, но поставьте ему условие говорить только от второго лица. И в блокнот записывайте точно так же: вместо «я урод» или «я никогда не стану лидером» пишите «ты урод» и «ты никогда не станешь лидером». После этого ответьте ему так, как бы вы разговаривали с задиристым, но побаивающимся вас хулиганом. Отличный ответ на этот голос хулигана: «Ну и что?»

**Упражнение второе: ежедневно отмечайте свои успехи**

Прежде чем отправляться вечером спать, сделайте список, по крайней мере, трех, а еще лучше — семи вещей, которые вам особенно удались сегодня, независимо от того, насколько день оказался плохим.

У вас автоматически появится тенденция отмечать события, имевшие в тот день отрицательный результат. Это ваша старая привычка. Проявите волю, отведите внимание от этой привычки и упражняйтесь в концентрации его на вещах, из которых вы вышли победителем. Как и в практическом задании 4 из предыдущего модуля, вы должны работать не с негативом, а с позитивом. В первое время это потребует от вас серьезных усилий и даже может показаться невыполнимым. Не отступайте. После некоторого периода самодисциплины все пойдет гораздо легче. Проявите настойчивость. В конце концов, вы в этом преуспеете.

**Упражнение третье: записывайте и слушайте признания ваших достоинств и недостатков**

Этот процесс требует большой смелости. Однако он является обязательным. Сделайте над собой усилие и первым делом составьте список из нескольких друзей или родственников, которые, как вы знаете, действительно вас любят и искренне желают вам помочь. Затем попросите их записать на диктофон или написать на бумаге соображения насчет того, почему они проявляют к вам заботу и симпатию, за что они любят вас и наоборот.

Попросите их, чтобы количество названных ими ваших достоинств и недостатков было приблизительно равным (это обязательное условие).

Соберите соображения всех вошедших в ваш список. После того как материал будет записан полностью, прослушайте/прочтите все целиком — если у вас на то хватит смелости. Когда вы найдете в себе силы прослушать запись от начала до конца, не сжимаясь от страха или стыда, вы сделаете большой шаг вперед по избавлению от внутренних зажимов.

Конечно, внутренний голос постоянно будет вам нашептывать, что все это ерунда, не стоящая ваших усилий. Он попытается заставить вас потерять блокнот, случайно стереть запись, сломать диктофон или примет участие в иных проявлениях саботажа. Не дайте ему себя остановить. Вместо аудио можете использовать записную книжку — это даст те же результаты в вашем начинании, но зато избавит вас от необходимости выслушивать живые голоса людей, которые вас знают.

Одному из участников тренинга по психологии лидерства было предложено попробовать этот опыт с диктофоном. После недели внутренней борьбы ему удалось составить список, и он был готов обратиться к первому по списку человеку — своей двоюродной сестре. Еще неделю он собирался с мужеством, но смог найти в себе силы обратиться к девушке лишь после того, как ведущий курса порекомендовал обосновать свою просьбу выполнением домашнего задания в некой «школе менеджмента», где он якобы проходит обучение.

Когда запись была заполнена признаниями нескольких идущих по списку человек, мы все прослушали ее. После этого ведущий попросил курсанта повторить услышанное. Он оказался в состоянии передать лишь общий смысл сообщения, и им пришлось прослушать его еще раз, что сопровождалось потоком разнообразных эмоций.

Наконец он способен был прослушать всю запись, не переживая острых ощущений. Это означало большой прорыв вперед. Он начал ощущать уверенность от осознания своей ценности и значимости для окружающих, почувствовал нежелание отождествлять себя с лидерской несостоятельностью и стремление от нее избавиться. Страх перед собственной неполноценностью стал верным союзником.

**Упражнение четвертое: развивайте отношения со своим отражением в зеркале**

Имейте терпение смотреть на себя в зеркало, будучи раздетыми. Постепенно научитесь смотреть на себя в зеркало без одежды. Смотрите в глаза самому себе. Поначалу это будет казаться вам настоящей глупостью. Наберитесь сил и терпения. Спросите себя: «Какое право я имею судить этого человека, его тело?».

Человек в зеркале — как нежное растение. Ему нужна вода, солнечный свет, забота, а вовсе не жесткая диета из отбросов. Возможно, некоторые черты человека в зеркале, особенно ненавистные вам, на самом деле являются характеристиками, которые напоминают вам ваших родителей или старших сестер и братьев. Вы, возможно, почувствуете злость на них за то, что они требовали от вас столь многого, а взамен отдавали так ничтожно мало. Позвольте себе это раздражение, но не направляйте его на самого себя. Вслед за злостью придет грусть, а за ней — чувство облегчения и прощения. Но пусть они придут своим чередом, не спеша, не пытайтесь их поторапливать.

Иногда людям требуется много времени на то, чтобы бросить на себя в зеркало первый внимательный взгляд и не испытать желания отвернуться или убежать. В этом случае советуем набраться мужества и постараться расслабиться. Испробуйте этот опыт на себе, начиная с коротких диалогов со своим отражением и постепенно увеличивая их продолжительность.

**Упражнение пятое: рискуйте ежедневно**

Это означает, что вам следует браться за все в жизни, до сих пор остававшееся неизведанным: учиться танцевать, если вы не умели этого делать ранее, взяться за поиски новой, интересной работы, попробовать свои силы в катании на лыжах, на коньках — во всем, что вам придет в голову. Особенно неоценимое значение имеют публичные выступления, принуждающие вас испытывать эмоции в гораздо большей степени, чем обычно. Их нужно практиковать обязательно. Ведь одним из основных качеств лидера, независимо от того, является ли он лидером государства, корпорации, оркестра или спортивной команды, есть его способность четко и доходчиво излагать свои мысли большому количеству людей.

Приобретая опыт в вещах, остававшихся для вас до сих пор неизвестными, вы тем самым расширяете свой арсенал, предназначенный для будущих побед. Но при этом пока избегайте состязаний и видов деятельности, принуждающих вас сравнивать себя с окружающими.

Подобный опыт связан со значительным риском в том отношении, что первая же неудача без труда может одержать над вами победу и превратить все достигнутые результаты в полный провал. Один из участников курса подверг себя риску, обратившись с просьбой о свидании к очень привлекательной женщине. Он получил отказ и был готов воспринять его как лишнее доказательство своей неполноценности. После нашего внимательного изучения инцидента он осознал, что та манера, с которой он добивался согласия женщины на встречу, уже сама по себе подготовила ему отрицательный ответ. Признать это было трудно, но необходимо.

**Упражнение шестое: проявляйте активность и берите на себя принятие решений**

Поскольку стремление к лидерству исключает пассивность, ваша способность к принятию решений в любого рода деятельности должна постоянно возрастать. Следовательно, вам необходимо использовать любую благоприятную возможность для взятия на себя ответственности и принятия решения. Если вы хотите быть принятыми на работу на основе конкурсного отбора или давно претендуете на руководящую должность, немедленно позвоните или обратитесь в дирекцию фирмы, возьмите у них бланки заявлений и внесите свои анкетные данные, предложите им свои услуги. Не откладывайте дела в долгий ящик. Просто удивительно, сколько людей, имея все данные для [карьерного роста](https://psyfactor.org/lib/carriere5.htm), дотягивают до последнего или вообще оказываются неспособными предложить свои услуги организации или коллективу. У них не хватает сил сделать решающий шаг.

Нередко телефон представляет главное препятствие для служебного продвижения. Бывает, автоматический ответчик на другом конце провода приводит в трепет, но голос живого человека в трубке оказывается еще более пугающим. Вы начинаете деловой разговор с длительных многословных извинений и затем бормочете в трубку что-то невнятное, ускользающее от понимания вашего теряющего терпение собеседника.

У вас развивается тенденция избегать разговора по телефону — решение, ставящее под сомнение успех любого начинания при современных темпах жизни. Противоядием может служить лишь встреча с пугающими вас страхами лицом к лицу путем возможно более частого обращения к телефону. Вам придется сделать не так уж много звонков, чтобы преодолеть свой страх перед этим аппаратом. К тому же вы можете заранее подготовить себя к наиболее неблагоприятному варианту протекания разговора. Как правило, ваше воображение рисует гораздо более страшные картины, нежели то, что ожидает вас в действительности. Избавившись от своих кошмарных фантазий, вы увидите, что жизнь прекрасна и удивительна. Аналогичный подход можно использовать не только к развитию умения вести телефонный разговор, но и к любым другим пугающим вас ситуациям.

**Упражнение седьмое: освойте практику признания собственных ошибок и возьмите на себя ответственность за принимаемые вами решения**

Один из способов развития в себе чувства лидерской ответственности заключается в следующем: возьмите ручку, блокнот и сделайте список по примеру приводимых ниже утверждений. Начните каждую фразу словами: «Я несу ответственность за...» Продолжите фразу любыми словами, которые только придут вам в голову, какими бы абсурдными они вам ни казались.

Составьте список не менее чем из 10 подобных утверждений.

1. Я несу ответственность за...
2. Я несу ответственность за...
3. Я несу ответственность за...
4. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
7. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
8. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
9. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
10. \_\_\_\_\_\_\_\_\_

Это хорошее упражнение, и оно окажет необходимое воздействие. Вовсе не нужно заставлять себя безоговорочно верить каждому утверждению, однако степень сопротивления, которое вы будете испытывать, осваивая это упражнение, покажет, насколько крепко внутренние зажимы держат вас в своих объятиях.

Принятие на себя ответственности никоим образом не означает, что вы должны осуждать кого-то или немедленно броситься решать чьи-то проблемы.

Чувство ответственности предполагает наличие в вас способности ответить за ваши собственные поступки.

Второй момент этого упражнения направлен на искоренение желания всегда быть хорошим для окружающих или правым. Это не просто, поскольку можно ощутить собственную никчемность в случае признания допущенной ошибки. Попробуйте подойти с юмором к этому упражнению.

В течение дня признайтесь хотя бы листу бумаги в своих неблаговидных мыслях или действиях, какими бы недостойными они вам ни казались. В чем у вас наблюдается разлад с собственным сознанием или с точкой зрения знакомых людей? Не бойтесь показаться хуже, чем вы есть на самом деле.

Отрицательные моменты свойственны поведению каждого человека. Освоив упражнение, вы постепенно научитесь испытывать радость от внутренней открытости.

**Упражнение восьмое: научитесь отвечать отказом и умейте настоять на своем**

Первая часть этого упражнения заключается в осваивании умения сказать «нет», когда это необходимо. Лучше всего научиться этому в работе с друзьями или родственниками. Друзья должны играть роль человека, просящего вас о большом одолжении или приказывающего вам сделать то, что вы делать не хотите. Допустим, они просят вас одолжить им на несколько дней вашу машину или занять им крупную сумму денег. Пусть они попытаются возбудить в вас чувство вины, указывая на ваш эгоизм или проявляемую по отношению к ним нелюбезность.

Ваша задача состоит в том, чтобы сказать им «нет», каким бы трудным вам это ни казалось. Практикуйте упражнение до тех пор, пока не почувствуете себя в состоянии выразить свой отказ, не испытывая при этом угрызений совести и не портя отношений с человеком настаивающим. Постепенно начинайте практиковать полученные навыки в своей реальной жизни — в деловых или личных взаимоотношениях.

Вторая часть упражнения заключается в воспитании способности добиваться того, чего вы хотите, и не отступать, пока вы этого не получите. Пусть ваш товарищ сыграет, например, роль недобросовестного чиновника, пытающегося увильнуть от выполнения работы, важной для вас, или что-нибудь вроде того. Вы должны превратиться в человека, умеющего отстаивать свои права. Ваша задача состоит в том, чтобы заставить чиновника выполнить весь необходимый объем работ и не отступиться от своего, пока все не будет в полном порядке. Вам необходимо добиться этого, не прибегая к жалобам и обвинениям и не стараясь завоевать к себе симпатию. Упражнение считается выполненным, если удастся поставить партнера в безвыходное положение и он окажется не в состоянии продолжать спор. Это одно из основных упражнений для выработки начального уровня влияния на окружающих.

**Упражнение девятое: составьте список имеющихся в вашем распоряжении альтернатив, даже если они не кажутся вам особенно привлекательными. Сделайте выбор**

Это упражнение призвано научить вас делать выбор. Необходимо освоить практику составления перечня альтернатив, имеющихся в вашем распоряжении в конкретной ситуации личного или делового общения. Поначалу это может показаться невыполнимым, поэтому было бы неплохо попросить кого-то из знакомых помочь вам и указать все имеющиеся в данном случае возможности, какими бы неестественными они ни выглядели.

Ваша задача состоит в том, чтобы рассмотреть каждую возможность, не прибегая к фразе, начинающейся со слов «да, но...». Вот возможный сценарий. Ваша ситуация/желание: «Я хочу получить повышение, но мне мешает следующее...» Составьте перечень стоящих на вашем пути препятствий и вариантов их преодоления. Подобное задание может вызвать у вас раздражение. Постарайтесь преодолеть его.

**Упражнение десятое: доставляйте себе ежедневно по крайней мере одно удовольствие**

Составьте перечень удовольствий, которые вам хотелось бы получить. Список может включать в себя какие-то материальные вещи — одежду или что-нибудь из новинок техники, еду, прогулки по парку или приятное проведение каникул, общение с людьми, которые вам нравятся, секс или любовные игры, карты и так далее. Назначьте себе по одному такому удовольствию в день.

Не позволяйте чему-нибудь нарушить ваши планы, помешать их исполнению, что заставит вас поверить в то, что испытать их для вас по какой-либо причине невозможно. Вам представится отличный случай понаблюдать за махинациями своего подсознания. Это будет для вас весьма поучительным. Чтобы проследить выполнение данного упражнения, сделайте диаграмму, на которой в конце дня отмечайте, в какой мере вам удалось почувствовать удовольствие.

Будьте честны перед собой. Если вы позволите какому-нибудь телефонному звонку или иной непредвиденной случайности нарушить ваши планы, сегодняшний день в зачет не входит. Причем вам не позволяется выносить обвинение обстоятельствам. Когда вы сумеете испытывать удовольствие хотя бы пять дней в неделю, знайте, что вы идете в нужном направлении.

**Упражнение одиннадцатое: составьте список того, что вам мешает в достижении ваших целей, и сожгите его**

Прежде всего постарайтесь свести воедино все причины, вызывающие ваше неудовольствие. Для этого возьмите блокнот и напишите в нем свою ближайшую цель, которую Вы поставили для себя на пути к достижению лидерских позиций. После этого здесь же перечислите все причины, по которым, как вам кажется, вы не можете ее достичь. Позвольте себе говорить в полный голос. Предоставьте своему внутреннему критику полную свободу слова. Пусть говорит все, что захочет. После этого повторите утверждение собственной цели.

Например, утверждение: «Я хочу получить ученую степень. Я получу ученую степень». Причины и соображения, по которым я не могу этого сделать: «У меня нет времени на подготовку к экзаменам. Работа занимает у меня весь день. А как быть с обоими детьми? Кто будет заботиться о них? Я слишком стар, чтобы снова учиться. Это слишком дорого. Жене это не понравится. Родители уже в возрасте — мне нужно заботиться о них. Здоровье уже не то. Я даже по лестнице поднимаюсь с трудом. И компьютер уже совсем старый, нужно покупать другой. Денег совсем не останется».

Продолжайте перечень, пока не иссякнут аргументы. Затем снова повторите утверждение того, что вы хотите. Когда почувствуете, что больше нечего сказать, предайте листок с перечнем аргументов торжественному сожжению. По каждой интересующей теме можно проводить подобную процедуру несколько раз, чтобы усилить ее воздействие.

**Упражнение двенадцатое: придайте себе уверенность и напористость**

Для вас может оказаться чрезвычайно сложным отстаивать свою точку зрения и оставаться до конца верным своим принципам, видя, какое возражение они вызывают у окружающих.

Эта тенденция уступать и идти на попятную может проявляться и в самой вашей осанке. Если Вы постоянно ходите с опущенной головой, ссутулившись, еле волочите ноги и редко глядите вверх или по сторонам, вам никогда не стать лидером.

Поэтому прямая осанка, расправленные плечи и грудь, выставленная навстречу вашему противнику в словесном поединке, уже сами по себе способны придать вам чувство уверенности в своих силах. Попрактикуйте эту манеру держаться, испробуйте ее в шутливом поединке во время дружеской вечеринки с одним из ваших приятелей. Перенесите вес тела с пяток на носки. Колени держите слегка согнутыми. Приподнимите подбородок — пусть и он участвует в процессе вашего самоутверждения. Продолжайте отстаивать свою точку зрения, не прибегая к жалобам, обвинениям или упрекам. Хорошим помощником в выполнении этого упражнения может послужить и зеркало.

Тембр голоса, глубина его звучания также может многое сказать о том, ощущаете ли вы себя беззащитной жертвой или способны претендовать на лидерство. Если вы разговариваете или просите об услуге с жалким видом и дрожью в голосе, то сами невольно и провоцируете отказ.

Психолог Эрик Берн называет это — носить футболку с надписью: «Не бейте меня». Такой жизненный девиз или просто установка на конкретную беседу как раз и порождает у многих людей желание «стукнуть» вас, утвердиться за ваш счет. Не говоря уже о том, что такое поведение создаст впечатление о вас как о слабом человеке.

Вы можете записать свой разговор и послушать, какое впечатление производит его тембр, тон, звучание. Не пробиваются ли в нем плаксивые, жалобные нотки? Может быть, недовольство или неодобрение? Не проскальзывает беспомощность, неуверенность? Поработайте над своим голосом для придания ему большей авторитетности, уверенности, властности. (О специальных приемах развития «лидерской» речи мы подробно поговорим в специальной главе нашего курса).

Помните, что нерешительного человека можно узнать по его неуверенным высказываниям, изобилующими эвфемизмами, «смягчающими» речь: «достичь определенных успехов» вместо «стал лидером», «не очень рад» вместо «разозлился» и т.д. Создают впечатление неуверенности и т.н. квалификаторы — «как бы», «всего лишь», «немного», «судя по всему». О говорящем так создается впечатление как о слабом человеке, невладеющем ситуацией. Понижают впечатление также самоуничижительные высказывания типа «я не оратор», «я еще малоопытный специалист», «я — человек новый».

**Заключительные рекомендации**

Посвятите несколько недель отработке двенадцати практических упражнений, описанных в данном информационном модуле. Обязательно попробуйте, «примерьте на себя» каждое упражнение. Опыт свидетельствует, что одни упражнения понравятся Вам больше, а другие — меньше. Что-то вызовет у Вас восторг, а что-то — скуку и раздражение.

Проявите свой характер, настойчивость и силу воли — практикуйте хотя бы десять из них регулярно, пока они не войдут в вашу плоть и кровь, станут естественной частью вас самих. Главное при этом — добросовестность и регулярность занятий. Если Вы будете заниматься лишь время от времени, «для галочки» — это ничего Вам не даст. Только через несколько недель ежедневных практик Вы обязательно почувствуете результат. Обязательно сообщите нам о своих впечатлениях, как позитивных, так и негативных.

<https://psyfactor.org/lider2.htm>