

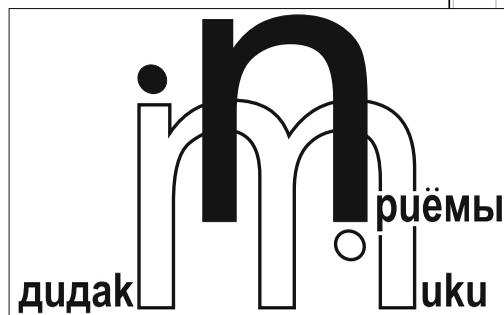
## О харизме и лидерских качествах педагога

**Н**овый закон об образовании предъявляет к современному педагогу различные требования, в тоже время в регламентирующих деятельность учителей документах ничего не говорится о педагогическом призвании, харизматических и лидерских качествах педагогов, без которых эффективный труд современного педагога невозможен!

Вопросы развития лидерских и харизматических качеств педагогов частично рассмотрен в науке. В последние годы был выполнен ряд кандидатских диссертаций посвящённых развитию и формированию лидерских качеств у студентов-педагогов. Большинство авторов этих трудов предлагают различные тренинговые программы развития и формирования лидерских качеств. В данной работе мы попытаемся дать рекомендации действующим педагогам по развитию лидерских и харизматических качеств путём самообучения и самотренировок, не требующих участия других людей. Но прежде чем, переходить к данным советам, коротко остановимся на понимании лидерства и харизмы и возможных путях их развития.

Понятие харизма и лидерство имеют много общего. Обе категории затрагивают вопросы влияния и управления людьми, в то же время лидерство в большей степени связано с малой группой и управлением социальными процессами. Более разработанной в науке является проблема лидерства.

**Говоря о лидерстве следует отметить, что осмыслением феномена лидерства в группах люди заинтересовались практически с момента своего появления на земле. Вопрос,**



**ОЗЕРЕЦКАЯ ТАТЬЯНА  
ДМИТРИЕВНА,**

*консультант, тренер  
по направлениям HR,  
LIFE-коучинг, руководитель  
центра подбора и адаптации  
персонала СОАО «НСГ»*

**БЕСПАЛОВ ДМИТРИЙ  
ВИКТОРОВИЧ,**

*декан факультета физической  
культуры и спорта ФГБОУ ВПО  
«Курский государственный  
университет», доцент, кандидат  
психологических наук*

**кто и почему становится лидером группы, интересует не только специалистов. Практически все члены общества вовлечены в процесс функционирования лидерства: кто-то является лидером, кто-то — его помощником или последователем, кто-то хочет им стать, а кто-то хочет остаться «гордым одиночкой» и добиться того, очередной лидер со своей командой оставил его в покое. Во многом этим объясняет не проходящий, а всё возрастающий интерес к лидерству.**

Несмотря на множественность трактовок лидерства, не составляет особого труда выделить в них те важнейшие его признаки, в отношении которых специалисты достаточно единодушны и которые фактически составляют суть феномена: принадлежность к группе и ведущее влияние на членов группы в общегрупповых интересах. Мнение специалистов расходятся по поводу источников и механизмов влияния на последователей.

Одной из первых в науке сформировалась теория лидерских черт, согласно которой лидер влияет на последователей и руководит ими благодаря наличию выдающихся, харизматических уникальных черт личности. Мы подробнее остановимся на данной теории т.к. в ней рассматриваются лидерские качества, которые можно развивать у себя.

Теория черт рассматривает лидерство в виде совокупности выдающихся черт личности, обеспечива-

ющих лидерам возможность занять ведущую позицию в группе, эффективно действовать и удерживать власть именно благодаря наличию этих уникальных черт.

В настоящее время теория черт лидерства приобретает новое звучание, что обусловлено рядом причин: новые открытия в области психологии личности, создание пятифакторной модели личностных черт; новые методологические подходы, в рамках которых происходит дифференциация личности лидеров по различным критериям, в том числе в зависимости от специфики группы.

Новые исследования, проведённые по данной проблеме Р. Хоганом, в ходе которых были сопоставлены лидерские черты, выявленные в исследованиях Р. Стогдила и др., с пятью личностными факторами, позволили выяснить, что четыре фактора из пяти могут рассматриваться в качестве детерминант лидерства. Установлено, что для влияния на группу и выдвижения в позицию лидера необходимо обладать следующими качествами: выраженной экстраверсией, низким уровнем нейротизма, высоким уровнем сознательности и доброжелательности. Отметим, что перечисленные черты во многом совпадают с качествами, которые большинство людей приписывают лидерам, то есть не расходятся с позицией «здорового смысла» относительно феномена лидерства.

**Эмпирические данные, полученные сторонниками теории черт**

лидерства, представляют интерес, так как в результате этой работы были выделены десятки качеств, с помощью которых лидер, вне зависимости от типа группы, оказывает влияние на последователей. Зная данные психологические особенности заинтересованный в развитии своих лидерских качеств педагог может у себя их культивировать. При этом нужно учитывать, что некоторые из ниже перечисленных ниже качеств в большей или меньшей степени имеют генетическую основу и в разной степени подаются саморазвитию. Ниже представлены основные из этих качеств:

- интеллект — у лидера это качество должно быть выше, чем у последователей, однако чрезмерный отрыв в интеллекте от последователей чреват затруднением взаимопонимания;

- скорость принятия решений, интуиция, проницательность, адаптивность. Данные качества можно охарактеризовать как навыки совпадающего (коппинг) поведения;

- хорошие речевые характеристики.

- чувство юмора, оптимизм. Основная особенность лидеров — это способность контролировать негативные эмоциональные проявления;

- высокая активность. Проявляется как в свойствах темперамента, так и в деятельности;

- стремление к популярности, желание выделяться среди других;

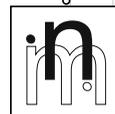
- трудолюбие;

- кооперативность, способность привлекать к сотрудничеству других людей;

- показатели успешности, то есть реализованный потенциал лидерства.

Заканчивая обзор теории черт лидерства следует отметить, что до настоящего времени в психологии идут споры о том, какими же качествами должен обладать лидер для эффективного влияния на группу. Особо отметим, что не существует определённых личностных черт, наличие которых гарантирует статус лидера. Успеха могут добиться люди, обладающие самыми разными достоинствами, и это должно вселять уверенность в каждого из нас. Главное — не наличие стандартных достоинств, а умелое использование собственных индивидуальных качеств. Предложенные исследователями модели лидерских черт, хотя и представляют определённый интерес, ничего не говорят о степени важности той или иной из них. В то же время не вызывает сомнения тот факт, что лидер должен обладать несколькими основными чертами (например, компетентностью, честностью и т.д.), способными вызвать доверие последователей, ибо от этого во многом зависит эффективность его действий.

Во многом созвучной с теории черт лидерство является понима-



ния харизмы. В древнегреческой мифологии хариты — богини веселья и радости к жизни, олицетворение изящества и вдохновения. Харизма — особое свойство человека притягивать внимание и оказывать влияние на окружающих. Классическим считается определение немецкого социолога Макса Вебера «Харизмой называется качество личности, признаваемое необычайным, благодаря которому она оценивается, как одарённая сверхъестественными, сверхчеловеческими или, по меньшей мере, специфически особыми силами и свойствами, не доступными другим людям». Сама по себе харизма не несёт ни морально-этической, ни интеллектуальной нагрузки, харизматиком может быть и преступник, и святой, гений или профан.

Как харизма может помочь в педагогической деятельности? Харизматический лидер способен увлечь за собой, «продать идею», зажечь и вдохновить воспитанников на совершение сложных и порой несбыточных, на первый взгляд, задач, что безусловно важно и полезно для современной школы. При этом, харизматическим лидером не всегда может выступать педагог, и тогда очень важно наладить хорошие взаимоотношения с таким неформальным лидером. Ещё в 30-е годы прошлого столетия видный педагог, профессор Е.А. Аркин, отмечал, что дети-вожаки иногда способны задавать тон всей жизни группы в большей степени, чем дидактический материал и даже педагогический персонал.

**В настоящее время в изучении возможностей развития лидерских и харизматических черт существуют два основных подхода, один из которых гласит, что лидером-харизматиком надо родиться, это свойство уникально и врождённо. Сторонники второго подхода считают, что рассматриваемые свойства можно в себе развить. Этой теме и посвящено дальнейшее изложение материала. Отношение различных исследователей к возможности целенаправленного развития лидерских качеств неоднозначно. Согласно мнению ряда авторов, эти возможности значительно ограничены.**

К тому же многие исследователи всё же придерживаются позиции, что поскольку лидерство не может быть сведено к набору личностных качеств или способностей, данных человеку от природы, а является особым видом межсубъектных отношений, то, соответственно, лидерские качества в определённой степени можно развивать, а лидерству можно обучаться. Мы придерживаемся мнения, что лидерство и многие харизматические качества развиваются только в процессе приобретения опыта, никто не может стать чемпионом по боксу, только наблюдая за ходом поединка по телевизору или научиться играть на гитаре, лишь слушая других. Также и лидерству трудно учиться, наблюдая за другими со стороны. Для того чтобы стать лидером, необходимы практика и опыт.

**Обучение лидерству и овладение харизматическими навыками — долгий процесс, протекающий приблизительно так:**

- Генетически обусловленные задатки и опыт первых лет жизни создают предрасположенность к харизматическому лидерству.
- Образование с акцентом на гуманитарные науки закладывает широкую основу знаний.
- Опыт даёт мудрость, которая возникает из практического применения знаний.
- Профессиональная подготовка придаёт блеск поведению в определённых ситуациях — например, при общении.

Если у вас отсутствуют какие-то гены или какой-либо опыт, приобретаемый в детские годы, если вы не разбираетесь в какой-то области гуманитарных знаний, если ваш земной, практический опыт не слишком велик, или если полученная вами подготовка не так уж хороша, то соберитесь с духом. Все эти недостатки не означают, что вы неспособны руководить. Когда дело доходит до лидерства, имеет значение ваша личность в целом, а не её фрагменты!

Всякий лидер-харизматик уникален и выделяется из толпы. Безусловно, такими людьми были все известные вожди разных стран и эпох: Моисей, Цезарь, Наполеон, Гитлер, Ленин, Че Гевара. И в бизнесе большого успеха достигают чаще всего харизматики лидеры: Генри Форд, Коко Шанель, Джон Рокфеллер,

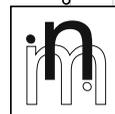
Киитиро Тоёда, Стив Джобс — эти имена знает весь мир.

Что объединяет этих людей? Как развить в себе такие же качества? Давайте разбираться.

Первое, по чему можно сразу отличить харизматического лидера — уверенность в себе. Людям с заниженной самооценкой никогда не удастся увлечь за собой людей. Кто им поверит, если они сами не верят в себя? Выработка уверенности в себе, наверное, самое сложное умение, тем более, если оно не было заложено с рождения и не подкреплялось в детстве.

Что делать?

— полюбите себя. Как справедливо замечает Э. Фром в книге «Искусство любить»: «Любовь к самому себе и понимание себя не могут быть отделены от уважения, понимания и любви к другому индивиду». Как ни странно это звучит, но в нашей культуре принято больше ругать, чем хвалить. Нас с детства учат отмечать свои недостатки, работать над своими ошибками (а значит признавать «я ошибся»). Так мы учимся анализировать и корректировать свои действия, но, как правило, никто не учит нас хвалить себя за наши достоинства и победы, более того, часто это считается неприличным. вспомните, «не ошибается тот, кто ничего не делает» и полюбите себя **вместе** со своими ошибками и недочётами, ведь вы уникальны, и даже ваш недочёт — он только ваш и уникален. Уже



за эту свою уникальность и неповторимость стоит себя любить;

— научитесь хвалить себя. Удалось решить сложную задачу? Ай да я! Начал бегать по утрам? Умничка! Выиграл в сложном споре? Да просто молодчина! Каждый вечер перед сном составляйте список совершенных поступков, за которых вы себя сегодня хвалите;

— выпишите в два столбика свои достоинства и недостатки, а затем переформулируйте недостатки так, чтобы они звучали как достоинства. Например: «мне трудно делать выбор» превратите в «я тщательно подхожу к принятию решений»;

— запоминайте или записывайте свои удачные решения, удачно подобранные слова и фразы, инсайты. Такая «Копилка успеха» пригодится вам в других сложных ситуациях, а затем поможет выработать автоматические правильные реакции и решения, и вы будете увереннее себя чувствовать.

Наличие собственного стиля, уникального образа, который харизматик транслирует вовне, ещё даже не начав говорить. Мы его образ считываем в первые секунды и понимаем, что перед нами яркая, сильная личность.

Одет харизматик скорее не модно (от слова «мода», т.е. принятое большинством), а подчёркивая индивидуальность, всегда с драматическим акцентом. Если мы говорим про деловую среду, то это может быть и классический костюм, но в эффектной чёрно-белой гам-

ме с вкраплением красного, туфли на стальной шпильке или лаковые полуботинки. Или наоборот, вызывающая простота, не принятая в его среде (вспомните Стива Джобса в его вечных джинсах в окружении менеджеров в серых офисных костюмах). Одежда харизматика как бы говорит «я отличаюсь от других и не боюсь этого, я хочу, чтобы вы это заметили».

Что делать?

— обратитесь к стилисту с целью пересмотреть свой гардероб и сделать его более ярким и индивидуальным;

— обзаведитесь яркими аксессуарами;

— придумайте свою личную «фишку», по которой вас сразу будут узнавать и выделять. Например, выгравированный узор кельтской розы на визитнице, застёжке портфеля, папке для бумаг, шарфе. Пусть все его видят и удивляются «почему этот узор везде? Что это значит?», пусть спрашивают об этом у вас;

— подберите свой аромат, пусть он присутствует всегда и напоминает о вас.

Невербалика (походка и жесты). Вся невербалика харизматика пропитана энергией, от этого человека можно подзаряжать аккумуляторы. Походка грациозная и пластичная, или размеренная и вальяжная, или порывистая и упругая — неважно, но главное, что она создаёт впечатление уверенного в себе человека, который не сделает ни одного лишнего

движения. То же касается и жестов: они энергичные, точные, чёткие.

Что делать?

— займитесь фитнесом. Кроме того, что это полезно для здоровья, фитнес заряжает организм энергией, повышает самооценку и уверенность в себе, а также координацию и тренирует наш вестибулярный аппарат (то, что нужно для уверенной походки и жестов);

— если чувствуете излишнюю суетливость, займитесь йогой или другими видами релаксации. Это позволит сбалансировать организм и аккумулировать внутреннюю энергию;

— пройдите курсы актёрского мастерства. Поучитесь у профессионалов эффективным выходам и позам. Ваша цель — любой ваш выход к аудитории (вход в конференц-зал, приход на оперативное совещание) не должен остаться незамеченным;

— потренируйте «корсет уверенности»: выпрямите спину, расправьте плечи и улыбнитесь. Это нехитрое упражнение выполняйте каждое утро перед зеркалом, и «надевайте» этот корсет при каждом выходе на люди. Тренируйте его везде — в транспорте, в очереди на маршрутку, в супермаркете. Ещё вариант — поносите какое-то время специальный ортопедический пояс для выпрямления осанки, пока не привыкните «держаться спину» сами;

— запишите любое своё выступление или урок на видео, а затем просмотрите его, отметив свои характерные позы и жесты. О чём они

говорят? Вы нервничаете и теребите ухо? Вам задали сложный вопрос, и вы ссутулились? Отслеживайте реакции своего тела на «сигнал опасности» и учитесь сдерживать их, ведь любое проявление неуверенности — это удар по имиджу харизматика.

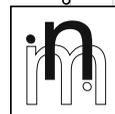
**Взгляд.** Помните выражение «глаза горят» и что оно означает? Да, воодушевлённость, интерес, желание и активность — всё это выражает взгляд харизматика. Это магнит, от которого невозможно оторваться.

Что делать?

— практикуйте «призывный взгляд». Что это? Выбираете «жертву», которая может стоять к вам спиной и вообще может не знать, что вы где-то рядом, и начинаете «есть её глазами», держа в голове одну мысль: «обернись, посмотри на меня, я хочу увидеть твои глаза». «Жертва» обернулась? Прекрасно, улыбнитесь ей и переведите взгляд на другого, теперь призывайте его;

— заведите собаку (если в семье есть маленькие дети — вообще прекрасно, т.к. дети ещё лучше животных настроены на восприятие эмоций и спонтанны в реакциях), и тренируйте команды без слов. Любой собачник вам скажет, что выдрессированный пес повинуется взгляду хозяина. Вот этот хозяйский взгляд и тренируйте, пусть почувствует, кто здесь главный;

— встаньте перед зеркалом и скажите, глядя себе в глаза: «я хочу, чтобы ты меня послушал»



ся, ведь я точно знаю, что лучше для тебя». Вы себе верите? Ваш взгляд подтверждает сказанное вами? Ваша задача — так смотреть себе в глаза, чтобы самому себе поверить. Тренируйтесь со словами, а затем и без слов. Ваш взгляд должен выражать мысль «верьте мне, я знаю, что для вас лучше».

**Речь.** Любой харизматик — это прекрасный оратор, вне зависимости от того, о чём и как именно он говорит, его не просто слушают, ему внимают. Адольф Гитлер заводил своими выступлениями толпы, и при этом спустя какое-то время слушатели не могли повторить ни одной связной мысли из его выступления, их там просто не было. В чём секрет? — в абсолютной уверенности оратора в своих словах, в том, что именно это нужно его слушателям. Эта уверенность передаётся прежде всего через голос, а потом уже через смысловое содержание речи.

Что делать?

— познакомьтесь с книгой Д. Карнеги «Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично», в которой в доступной и увлекательной манере даются эффективные советы и рекомендации по развитию «ораторского мастерства». Напомним, что Д. Карнеги в большей степени являлся специалистом по «ораторскому искусству», именно его лекции и книги на эту тему принесли ему первую известность.

— запишите любую свою речь на диктофон и прослушайте её. В 99% случаев то, как мы слышим себя сами, отличается от того, как мы на самом деле звучим, и это нормально. В записи вы услышите себя так, как вас слышат другие. Вам нравится, как вы звучите? Что не понравилось? Чего не хватает? Постарайтесь максимально объективно и чётко ответить на эти вопросы, например, «я звучу очень монотонно, мне не хватает эмоциональности» или «в конце каждой фразы мой голос как будто умирает, мне не хватает дыхания». Так вы определите зоны развития речи, над которыми нужно работать;

— тренируйте такие параметры звучания голоса, как диапазон, скорость, громкость и чёткость. Голос харизматика должен звучать уверенно и доверительно и, как показали исследования, таким воспринимается низкий голос со средней скоростью и далеко не всегда громкий. Самые важные слова в речи, лозунги и выводы, произносятся низким, медленным и тихим голосом, но всегда чётко;

— тренируйте дикцию;

— «доверительность» выступления достигается эффектом вовлечённости, когда каждый слушающий думает, что вы говорите только для него. Для этого перед началом речи обведите аудиторию взглядом и мысленно включите всех присутствующих в свою зону внимания, можно даже проговаривать про себя «сейчас я начну говорить для тебя,

и для тебя, и даже для тебя, хоть ты и забился в самый угол и думаешь, что я тебя не замечу, я сейчас буду говорить для каждого из вас»;

— тренируйте «Я-посыл», например, находясь в комнате с многими гостями, задайте вопрос человеку, стоящему далеко от вас, но при этом сконцентрируйте своё внимание на нём, как бы создавая энергетический коридор для вашей фразы. Если вы всё сделали правильно, то этот человек вас услышит и ответит;

— если вы ещё не завели собаку, сделайте это теперь, и отработайте на ней «командный голос». Животные не учат алфавит, и реагируют не на наши слова, а на интонацию, и подчиняются только когда слышат приказ. А умение вести людей за собой включает в себя умение отдавать приказы;

— внимательно отнеситесь к содержанию речи, обязательно готовьтесь к выступлению заранее, даже если вы опытный оратор. Для этого задайте себе вопрос: «чего я хочу достичь данным выступлением от слушателей? Какова моя цель?» Эту цель держите в голове во время выступления.

### **Эмпатия и умение слушать.**

Кроме умения говорить, харизматик прекрасно умеет нравиться и умеет слушать. В этой связи вспоминаются слова А.С. Макаренко: «... буквально при каждом своём движении, даже на слабом блеске моего пояса я ощущал широко разлитый педагогический долг: надо этим хлопцам нравиться, надо, чтобы их забирала

за сердце непобедимая, соблазнительная симпатия, и в то же время дозарезу нужна их глубочайшая уверенность, что мне на их симпатию наплевать, пусть даже обижаются, и кроют матом, и скрежещут зубами».

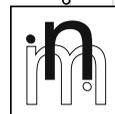
Умение слушать, интерес и внимание к собеседнику очень располагает к себе. Ведь за лидером, который ценит каждого своего сподвижника, люди готовы не только идти, но и жертвовать для него всем — своими интересами, временем, деньгами и даже жизнью. Следует всегда помнить, что хороший собеседник это не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот кто умеет хорошо слушать. Ваша цель — развить в себе навыки активного слушания и научиться находить что-то ценное в любом собеседнике.

### **Что делать?**

— улыбайтесь, когда здороваетесь с собеседником. Даже если вам предстоит напряжённый разговор, ваша улыбка демонстрирует не только вашу уверенность в себе, но и то, что вы рады его видеть, а напряжённость относится только к теме разговора, а не к его личности;

— учитесь приёмам активного слушания;

— беседуя с человеком, спросите себя, что нового я приобретаю, общаясь с ним? Чему он меня учит? Какой новый опыт я получу? Пусть вы узнаете новый рецепт яблочного пирога, который и не собирались печь, или пусть это будет тренировка



вашей терпеливости при общении с занудой — каждого собеседника воспринимайте как тренажёр для вашей личности, как носителя новых, ценных знаний. Люди чувствуют интерес к себе и благодарны за это;

— запоминайте имена и факты и своих собеседниках. Если не надеетесь на память, составляйте карточки с напоминаниями о человеке — где и когда вы встретились, как зовут его жену, какой чай он любит пить и т.п. Перед следующей встречей подумайте, кто на ней может оказаться и что вы о нём знаете, какие темы разговоров могут его заинтересовать. Помните, что люди больше всего любят говорить о себе;

— делайте комплименты. Комплимент — это знак внимания и расположения, поэтому он обязательно должен быть адресным и искренним. Найдите, что в этом человеке вам действительно нравится — всегда или прямо сейчас — и скажите ему об этом.

**Сверхидея.** Поскольку харизматичный лидер — это прежде всего человек, способный увлечь за собой, то в основе его деятельности должна лежать сверхидея — та цель или ценность, ради которой он собственно и проявляет свою активность. Она может выражаться в чём угодно, от повышения продаж компании на 50% до спасения планеты от глобальной экологической катастрофы. Главное, что харизматик сам полностью верит в её сверхценность и действительно убеждён в её необходимости.

Что делать?

— сформулируйте свою сверхидею, пропишите её на бумаге и превратите в лозунг (краткая эмоциональная фраза, описывающая суть). Затем придумайте, как можно внедрить этот лозунг. Может, пустить вместо заставки на рабочий компьютеры? Повесить плакат у себя в кабинете? Так или иначе, окружающие должны знать, к чему вы стремитесь;

— подумайте и напишите, почему окружающие вас люди должны захотеть достичь этой цели вместе с вами, какая должна быть их мотивация. Люди поверят вам и пойдут за вами, если им это будет выгодно.

Знание вопроса и эрудиция. Очень сложно, а в педагогике практически невозможно, вести за собой людей туда, в чём сам не разбираешься. Если ты хочешь совершить прорыв, то просто необходимо изучить действия предшественников.

Что делать?

— изучите профессиональную литературу, посвящённую вашей теме;

— найдите наставника, готового объяснить вам сложные и узкие места;

**Принятие решений.** Харизматик — это лидер, который знает, что надо делать. Очень часто именно харизматические лидеры брали на себя руководство в сложной ситуации, выводили компании на новый уровень, становились первопроходцами. Поэтому харизматик должен уметь принимать решения и брать

на себя ответственность в сложных ситуациях выбора.

Что делать?

— учитесь брать ответственность на себя. Даже если вам ближе демократический стиль и коллегиальное управление, вашим образом действий должно стать «мы посоветовались и я решил»;

— готовьте аргументы, заранее взвесьте возможные возражения и подготовьте ответы на них. Вы должны научиться отстаивать свою позицию;

— приняв решение, не сомневайтесь в нём. Все должны видеть, что вы в нём уверены на 100%, без возможности обратного хода.

**Здоровый оптимизм и готовность к риску.** Любой лидер в той или иной степени рискует, ведь принимая решение за себя и за того парня, никто не может быть полностью уверен, что всё пойдёт как надо, не возникнет форс-мажора, план не сорвётся. вспомните любой роман или блокбастер, в котором присутствует герой или лидер, ведущий людей за собой. Так вот, всегда в сценарии будет момент, когда лидер чувствует свою слабость, терзается сомнением, его как бы покидает вера в себя. Это нормально, это законы жанра, ведь все мы люди. Что отличает харизматика от всех остальных, это то, что он находит в себе силы преодолеть эту слабость, перейти Рубикон, пережить неудачу, и двигаться дальше.

Что делать?

— проводите аутотренинг примерно следующего содержания: «Я всё смогу. Пусть 100% гарантии нет, но я обязан попытаться, и я буду использовать даже самый маленький шанс, чтобы приблизиться к цели. И у меня всё получится». Повторяйте эти слова утром и вечером, каждый день;

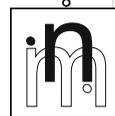
— ограничьте общение с пессимистами. Пессимизм заразен, и это тот образ мыслей, который будет вас сдерживать, не давая полностью реализоваться и проявить себя в деле. Старайтесь держаться подальше от таких людей, вы не можете себе этого позволить;

— учитесь воспринимать любое событие своей жизни как тренинг, любой результат как новый опыт. Многие великие люди учились на своих поражениях. Тогда даже неудача станет для вас ресурсом, плацдармом для новых побед.

И наконец, некоторые авторы выделяют такой критерий харизматика, как **«мифы о личности»**. Обо всех знаменитых людях существует множество мифов и анекдотов, зачастую придуманных или изменённых рассказчиками историй. «Мифологизация личности» свидетельство её популярности и некоторой мистичности, ещё один знак непохожести харизматика на обычных людей.

Что делать?

— включите в свою биографию несколько мифов. Нет, придумывать дедушку-миллиардера не надо, достаточно просто пересмотреть историю своей жизни и расставить



несколько ярких акцентов. Участь в ВУЗе, прослушали лекцию профессора с мировым именем?

— позвольте другим людям украшать ваши рассказы о себе, не поправляйте их, а только загадочно улыбайтесь. Пусть слушатели сами решат, было ли это на самом деле. Если ведущий, предваряя ваше выступление, назвал вас гуру этой темы, не спешите разуверять публику, что вы всего лишь один из многих. ореол славы — это то, что будет идти впереди вас, создавая вам нужную репутацию. Доказано, что эффект ореола оказывает влияние на людей и убеждает их в вашей правоте даже без вашего участия, а это вам только на руку.

#### **Ловушки для харизматика**

Напоследок стоит напомнить о тех ловушках для харизматиков, попадаясь в которые, вы рискуете свести все свои усилия на «нет» и оказаться смешным и жалким.

— неадекватная самооценка. Для харизматического лидера характерна адекватная или чуть завышенная самооценка, но не отрывайтесь от реальности. Если вы научились плавать — молодец, но это не значит, что вам по силам переплыть Тихий океан. Уход в мир грез и стремление выдать желаемое за действительное приведёт к тому, что вы не сможете сдержать своих обещаний, и люди в вас разочаруются.

— неискренность. Отличие харизматического лидера в том, что он действительно верит в то, что гово-

рит и к чему призывает людей. Любая фальшь в голосе, любая ложь приведут к обратному эффекту. Вам не поверят. Если вам нужно воодушевить людей на дело, в которое вы сами не верите или не уверены в успехе, найдите сначала для себя аргументы, почему этим всё-таки стоит заняться. Искренний рассказ о будущих сложностях и малой вероятности успеха людям понравится больше, чем нарисованные воздушные замки. Не стоит недооценивать свою аудиторию.

— идея фикс. Сверхидея — это важно, чтобы воодушевлять людей, но не позволяйте ей превратиться в идею-фикс. Нельзя положить всю свою жизнь и жизнь своих близких и коллег на достижение одной единственной цели в жизни. Жизнь в конце концов — это не только работа, и у каждого в жизни присутствует ещё много ценного.

— чрезмерный риск. Иногда желание достичь цели перевешивает всё, и мы начинаем совершенно некритично относиться к ситуации, недооценивая опасности и рискуя потерять всё. Если вы знаете, что способны чрезмерно увлечься, приготовьте себе запасной путь, найдите человека (ваш начальник, учитель или друг, к которому вы прислушиваетесь) и расскажите ему, что вы собираетесь предпринять. Попросите его оценить возможные риски вместе с вами, дайте ему «красную кнопку», благодаря которой он сможет вас вовремя остановить.