

КОММУНИКАТИВНЫЙ ТРЕНИНГ «ЛИДЕРСТВО КАК КОМПОНЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ В КОМАНДЕ»»

Техники и навыки презентации и
самопрезентации

ЛИДЕР – ЭТО ЛИЧНОСТЬ, ЗА КОТОРОЙ
ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ЧЛЕНЫ ГРУППЫ
ПРИЗНАЮТ ПРАВО БРАТЬ НА СЕБЯ
НАИБОЛЕЕ ОТВЕТСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ,
ЗАТРАГИВАЮЩИЕ ИХ ИНТЕРЕСЫ И
ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ НАПРАВЛЕНИЕ И
ХАРАКТЕР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВСЕЙ ГРУППЫ



10 КАЧЕСТВ ЛИДЕРА

Умение влиять на окружающих

Его еще называют харизмой. Многие считают это качество врожденным, однако автор тренинга «Харизма лидера» Радислав Гандапас придерживается другого мнения. Он считает, что основа харизмы - способность «быть не таким как все». А для этого иногда достаточно создать миф, в который верят окружающие. Наполеон якобы знал всех солдат своей армии по именам. То же говорили и про Цезаря, и про Александра Македонского. Неплохая идея - завести карточки на подчиненных, чтобы затем поражать их осведомленностью о привычках, вкусах, семейных обстоятельствах и т.д.

Уверенность в себе

Истинный лидер излучает уверенность в себе, способность справиться с любой задачей. Разумеется, он сам должен в это верить, а не просто делать вид. Если же уверенности не хватает, то стоит прибегнуть к психологическим методикам. Не зря же серьезные спортсмены работают с психологами.

10 КАЧЕСТВ ЛИДЕРА

Стрессоустойчивость

Неотъемлемые черты лидера - эмоциональная уравновешенность, невозмутимость, умение оставаться хладнокровным в любой ситуации. Нервный, истеричный человек авторитетом не пользуется.

Изобретательность

Практический интеллект, способность к творческому решению задач или креативность всегда возвышали их обладателя в глазах окружающих. Люди охотно подчиняются умному и изобретательному лидеру.

Предприимчивость

Настоящий лидер обязан быть предприимчивым, энергичным и способным на разумный - не авантюрный! риск.

10 КАЧЕСТВ ЛИДЕРА

Самостоятельность

Подчиненные должны быть уверены, что их лидер абсолютно самостоятелен и независим в принятии решений. Что он не перекладывает ни на кого ответственность, не поддается давлению вышестоящего начальства, если таковое имеется, или обстоятельств.

Настойчивость

Наличие у лидера четких и разумных целей, а также настойчивость в их достижении крайне важны. Однако существует тонкая грань между упорством и упрямством. Упорство в глазах окружающих является большим плюсом, упрямство столь же большим минусом.

Общительность

Нелюдим и мизантроп никогда не завоеует любовь и авторитет. Все настоящие лидеры умели быть приятными в общении. А одной из составляющих этого искусства является способность по достоинству оценить другого и своевременно сказать ему об этом. Ведь страстное желание получить признание собственной ценности свойственно всем.

10 КАЧЕСТВ ЛИДЕРА

Самодисциплина

Люди легко прощают себе самые разные слабости, но отказывают в этом лидерам. Настоящий лидер должен быть примером для подражания в быту и на работе.



РАЗЛИЧАЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ЛИДЕРСТВА:

- **Лидерство на основе власти, силы (должности).** Присутствуют: отношения неравенства, давление на подчиненных, ориентация на достижение целей лидерства.
- **Поведенческая концепция лидерства.** Лидерское поведение - это действия по координации работы группы (распределение обязанностей, мотивация, критика).
- **Лидерство на основе техники групповой работы.** Лидером признается тот, у кого есть программа для всей группы, кто знает как достичь результата при минимальных затратах ресурсов. Наиболее эффективно действующий член группы становится лидером.

РАЗЛИЧАЮТ СЛЕДУЮЩИЕ ВИДЫ ЛИДЕРСТВА

- **Лидерство как влияние.** Лидер - тот, кто имеет влияние на других.
- **Лидерство по убеждениям.** Лидерство за счет влияния на людей и их убеждения.
- **Лидерство как достижение согласия.** Лидер достигает повиновения, уважения и лояльности сотрудников путем достижения между ними согласия, максимальное сотрудничество при минимальных противоречиях.

ЧТО ТАКОЕ РЕФРЕЙМИНГ?

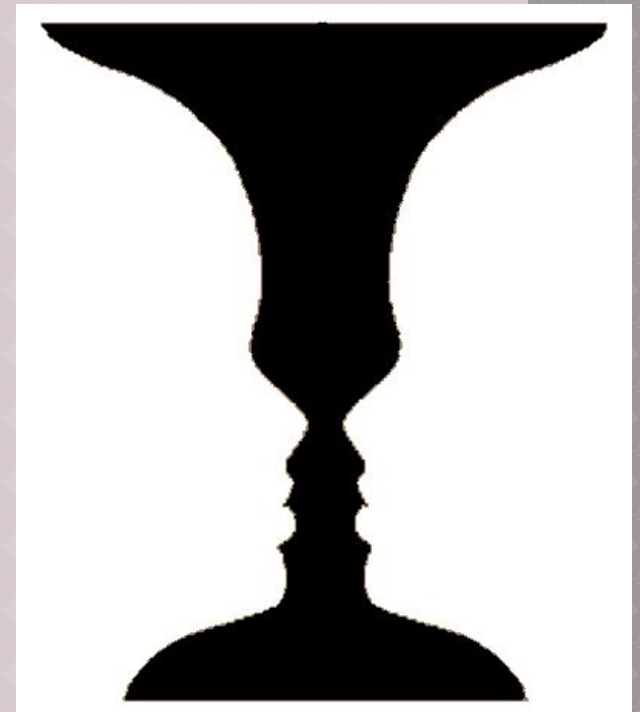
- Рефрейминг (reframing) - изменение точки зрения на ситуацию для придания ей иного значения.
- Суть рефрейминга заключается в том, чтобы увидеть вещи в разных перспективах или в разном контексте.



Любое поведение, ситуация или событие
могут быть подвергнуты рефреймингу.



Изменив контекст события, можно придать
ему новый смысл.



ЧТО ТАКОЕ ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

Один восточный властелин увидел страшный сон, будто у него выпали один за другим все зубы. В сильном волнении он позвал к себе толкователя снов. Тот выслушал его озабоченно и сказал:

— Повелитель, я должен сообщить тебе печальную весть. Ты потеряешь одного за другим всех своих близких.

Эти слова вызвали гнев властелина. Он велел бросить в тюрьму несчастного и позвать другого толкователя, который, выслушав сон, сказал:

— Я счастлив сообщить тебе радостную весть — ты переживёшь всех своих родных.

Властелин был обрадован и щедро наградил его за это предсказание. Придворные очень удивились.

— Ведь ты сказал ему то же самое, что и твой бедный предшественник, так почему же он был наказан, а ты вознаграждён? — спрашивали они.

На что последовал ответ:

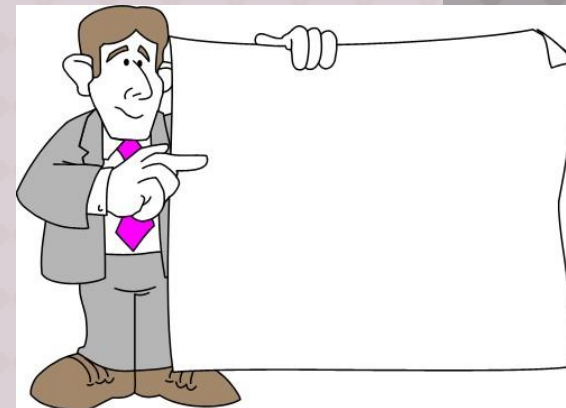
— Мы оба одинаково истолковали сон. Но всё зависит от того, не что сказать, а как сказать.

(Восточная притча).

Под презентацией обычно понимают первое официальное представление заинтересованной аудитории некоторой ещё неизвестной или малоизвестной информации, продукции, услуг и их создателей.

Выделяют четыре основные цели презентации в отношении других людей:

- Сообщить информацию — значит дать другим людям полное представление о том, что является предметом презентации.
- Научить — означает связать полученные знания или информацию с релевантным (относящимся к делу) опытом и поведением, которые необходимы, чтобы перевести знания или информацию в практическое действие.
- Создать мотивацию — значит создать условия, обеспечить стимул, которые придавали бы знаниям, опыту или поведению такой смысл, чтобы люди захотели сделать что-то практически.
- Развлечь, то есть оптимизировать, создать у других людей позитивный опыт или перевести их в позитивное состояние.



- **Помните правило: 55% - язык тела, 38% - голос (тон, тембр, интонация и т.д.), 7% - слова.**
- **Переходите от языка тела к невербальной коммуникации.**
- **Осознавайте невербальную коммуникацию окружающих.**
- **Следите за собственной невербальной комму**
 - улыбайтесь глазами;**
 - используйте открытую позу;**
 - следите за тем, чтобы ваш взгляд выражал заинтересованность;**
 - стойте прямо, лицом к собеседнику;**
 - используйте открытые, а не указывающие жесты;**
 - развивайте навыки получения обратной связи**

