

КАЧЕСТВА, НЕОБХОДИМЫЕ ЛИДЕРУ



ЛИДЕР (от англ. Leader –
ведущий, руководитель) –
человек, обладающий
наибольшим авторитетом и
влиянием в группе, организации,
политической партии,
государстве



ЛИДЕР

ФОРМАЛЬНЫЙ

Деятельность регламентируется определенными формальными актами — законодательными, программными, уставными и т.д. — в соответствии с их государственным, партийным и другим статусом

НЕФОРМАЛЬНЫЙ

Деятельность официально не регламентируется. Их влияние на людей основывается на их личных качествах, авторитете, умении убеждать своих сторонников, завоевывать их доверие и симпатии, вести их за собой.

Выделяют 12 основных лидерских качеств. Для удобства они были разделены на 3 группы

Системные навыки

- Видение
- Целеполагание
- Чувствительность к изменениям
- Гибкость
- Целеустремленность, настойчивость

Коммуникативные навыки

- Умение мотивировать, вдохновлять, убеждать
- Коммуникабельность

Внутренние качества

- Уверенность в себе
- Дерзновенность
- Проактивность
- Самообладание
- Внутренняя целостность

Системные навыки

◎ ВИДЕНИЕ

- ◎ Видение помогает рисовать картины и выстраивать перспективы. Оно даёт возможность заглянуть туда, куда заглядывают единицы, а может быть, и никто. И именно оно даёт первый толчок к движению и развитию, ведь, обладая этим качеством, можно ставить значительно более значимые, глобальные и дерзкие цели. Умение создавать видение сплачивает, вдохновляет людей и возбуждает у них желание следовать за лидером, обладающим данным талантом. И конечно, отличие лидера от фантазёра или фантаста состоит в том, что лидер умеет задать себе вопросы: «А как это будущее сделать реальностью? Что из этого можно воплотить в действии? А какую часть мечты могу воплотить лично я и моя команда?»

Системные навыки

◎ ЦЕЛЕПОЛОГАНИЕ

- ◎ Целеполагание позволяет сформулировать видение в совершенно конкретный осязаемый результат. Выстроить дорожки-стратегии, по которым можно достичь желаемых целей кратчайшим путём. Целеполагание позволяет ясно видеть цель, а не только отдалённые перспективы и манящие маяки на горизонте. Хорошо сформулированный результат позволяет цели стать чёткой, ясной, понятной. Лидер не просто ставит цели (как правило, эти цели обладают определенным ощущением, вкусом, запахом и имеют особую окраску). Цель лидера амбициозна, она содержит в себе вызов! Это не просто очередной холм в пространстве достижений — это вершина. Такой подход даёт определённое состояние — состояние страстности, когда цель делает вызов: «А в этот раз сможешь?» Именно поэтому лидер часто достигает значительно большего!

Системные навыки

◎ ГИБКОСТЬ

- ◎ Лидер в каждый момент времени должен обладать большим набором стратегий и выборов. Это позволяет для каждой конкретной ситуации иметь возможность поступить наиболее эффективно, подобрав к её решению необходимый ключик. Когда для выхода из ситуации есть только одна стратегия, то это шаблон; когда две — это дилемма. Выбор начинается, когда в запасе есть три и больше альтернативных вариантов действия. Как правило, у человека есть совершенно ограниченный набор стратегий, что не позволяет поступать ему гибко, а значит, его эффективность снижается. Лидер, обладающий ограниченным набором стратегий, становится легко читаемым и предсказуемым, а следовательно, легко управляемым.

Коммутативные навыки

- ◎ **УМЕНИЕ МОТИВИРОВАТЬ, ВДОХНОВЛЯТЬ, УБЕЖДАТЬ**
- ◎ Умение мотивировать заключается в создании импульса, стимулирующего как самого себя (если мотивация направлена внутрь), так и других, если лидер мотивирует команду, группу, окружение. Обычно выделяют два типа мотивации: мотивация приближения и мотивация избегания или, другими словами, мотивация «К» и мотивация «ОТ». Оба способа мотивации весьма эффективны в разных ситуациях и с разными типами людей.
- ◎ Убеждение — это навык, позволяющий при помощи слов, эмоций, аргументов или поступков убедить человека в своей правоте, переместив его из собственной позиции в позицию, нужную лидеру. Можно выделить два основных стиля убеждения — это логическая аргументация и эмоциональное давление.
- ◎ Вдохновение — это особый способ мотивации, позволяющий не просто задать импульс и вызвать у людей желание к действию. Это отдельный навык, который создаёт устойчивую и долгосрочную мотивацию. Так происходит за счёт создания красочного образа будущего, в котором хочется оказаться каждому. Будущее должно быть настолько красочным и притягательным, что хочется попасть в него и погрузиться туда с головой.

Внутренние качества

◎ ДЕРЗНОВЕННОСТЬ

- ◎ Дерзновенность — это всегда вызов, частью которого являются решительность и смелость. В отличие от состояния уверенности, дерзновенность позволяет не только чувствовать, но и действовать. Лидер всегда впереди, и часто его окружает неизвестность пути, лежащего перед ним. Лидеру необходимо вступить на путь, на который до него никто не ступал, и это вызов. Для этого нужна смелость, ведь неизвестность пугает. Поэтому лидеру необходимо это качество, чтобы сделать первый шаг к мечте через неизвестность

Внутренние качества

◎ ПРОАКТИВНОСТЬ

- ◎ Человек активный — это человек действующий. Но действие может быть и следствием поступка другого человека или возникшей ситуации. Тогда такое действие называется реактивностью, т.е. реагированием на стимул, приходящий извне. Как правило, настоящий лидер предпочитает не реагировать, а упреждать, сам создавать события. Как раз такое качество и называется проактивностью. Оно связано с мотивацией приближения (мотивацией «К»), когда человек зажигается целями, планами, мечтами, а не возможностью избежать неприятных ситуаций. Лидер постоянно действует на опережение, т.е. начинает действовать первым. Он инициирует процесс, проявляет инициативу

Внутренние качества

◎ ВНУТРЕННЯЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ

- ◎ Внутренняя целостность — навык, который вбирает в себя и интегрирует все вышеперечисленные качества. Главная его особенность — создание баланса всех частей и проявлений человека. Целостность создаётся за счёт соответствия и состройки целей, замыслов, верований лидера с его внутренними состояниями и проявлениями. Личность является целостной, когда вся сущность человека направлена как поток в одном направлении, как будто подчинена единому замыслу, миссии. Когда лидер не раздираем изнутри постоянными противоречиями и сомнениями, он просто действует исходя из своих убеждений и видения. Ну и, конечно, когда его действия и поступки зачастую соответствуют ожиданиям окружающих, его последователей. За лидером хочется идти в том случае, когда он не просто знает, куда идёт, но и транслирует это всем своей сущностью

КЛАССЫ ЛИДЕРОВ

- руководитель-вдохновитель,
- энтузиаст-исполнитель,
 - универсальный лидер,
 - ситуативный лидер,
- чувственно-эмотивный лидер,
 - рационально-деловой,
- профессионально-компетентный,
 - научно-авторитетный и др.

ПРАВИЛА И ПРИЕМЫ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

- Определение темы и цели выступления
- Оценка аудитории и обстановки
 - Место выступления

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Дорошенко, В. Ю. Психология и этика делового общения [Текст] : учеб. для вузов / В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко. – М. : Культура и спорт, 1997. – 279 с.
- Квинн, В. Прикладная психология [Текст] / В. Квинн. – СПб. : Питер, 2000. – 560 с.
- Филонович, С. Р. Лидерство и практические навыки менеджера: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 9 [Текст] / С. Р. Филонович. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 288 с.
- Хартли, М. Язык жестов в деловом общении [Текст] / М. Хартли. – М. : Эксмо, 2003. – 224 с.
- Хэйес, Н. Введение в психологию [Текст] / Н. Хэйес, С. Оррелл. – М. : Эксмо, 2003. – 688 с.
- Чалдини, Р. Психология влияния [Текст] / Р. Чалдини. – СПб. : ПитерКом, 1999. – 272 с.