

Лидерство

Понятие лидерства

Лидерство — процесс социального влияния, благодаря которому лидер получает поддержку со стороны других членов сообщества для достижения цели

Лидерство - один из процессов организации и управления социальной группой, который способствует достижению групповых целей в оптимальные сроки и с оптимальным эффектом.

Успешное лидерство

- Знания
- Коммуникативная компетентность
- Саморегуляция

7 рычагов власти

- Специальные знания.
- Обладание информацией.
- Наличие связей и их использование.
- Законная власть.
- Особенности личного характера и поведения.
- Возможность награждать отличившихся.
- Право наказывать.

Какие лидерские качества развивать?

1. Уверенность в себе.

2. Управленческие навыки. Любому управленцу важно уметь:

- ставить личные и командные цели,
- планировать, корректировать планы по приоритетам,
- делегировать полномочия и ответственность,
- организовывать командное взаимодействие других,
- управлять временем – своим и подчиненных,
- управлять конфликтами.

3. Умение убеждать.

4. Умение влиять на других благодаря знанию основ психологии и способов влияния.

5. Умение вести переговоры.

6. Умение организовывать людей.

7. Умение обучать других, передавать опыт.

8. Стрессоустойчивость.

**ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, СИЛА
ВОЛИ**

Функции лидеров, руководителей (Ицхак Калдерон Адизес)

- Р—Герой-одиночка (производитель); РКП
- А – Бюрократ (администратор); ЭКП
- Е – Предприниматель поджигатель; РДП
- I - Интегратор, ЭДП
- О —Мертвый пень, который не выполняет ни одной РАЕI функции

Результативность (Р) и эффективность (Э) в ближайшей (К) и долгосрочной (Д) перспективе (П)

«Развитие лидеров. Как понять свой стиль управления и эффективно общаться с носителями иных стилей»

	ВХОД	ПРЕОБРАЗОВАНИЕ	ВЫХОД	
	Функции	Для превращения организации в ...	Характеризующуюся...	На временном горизонте
Р	Производить результаты	функциональную	результативностью	В краткосрочном аспекте
А	Администрировать	систематизированную	эффективностью	В краткосрочном аспекте
Е	Быть предпринимателем	готовую к упреждающим действиям	результативностью	В долгосрочной перспективе
І	Интегрировать	единый организм	эффективностью	В долгосрочной перспективе

При решении проблем каждая функция нацелена на конкретный тип задач

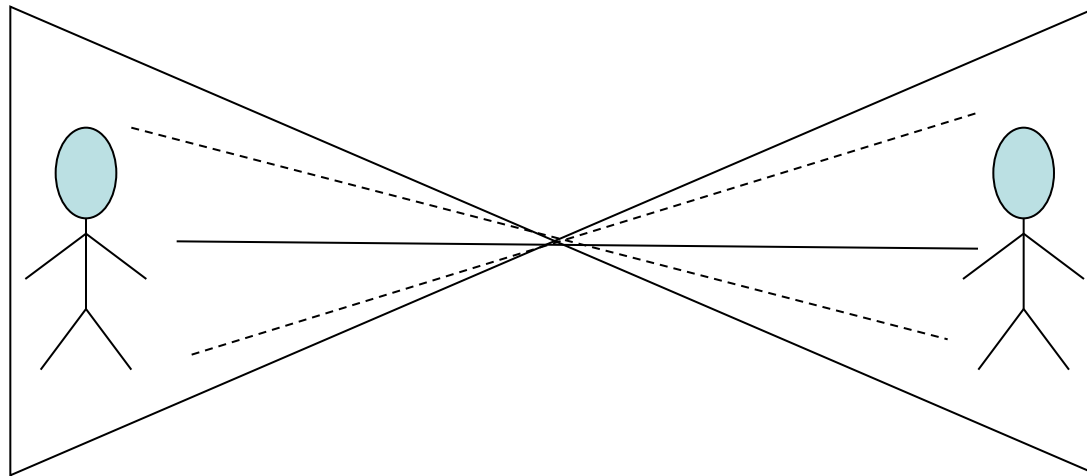
P:	Что?
A:	Как?
E:	Когда?
I:	Кто?

S.M.A.A.R.T.

S pecific	КОНКРЕТНАЯ
M easurable	ИЗМЕРИМАЯ
A chievable	ДОСТИЖИМАЯ
A ggressive	НАПОРИСТАЯ
A greed	СОГЛАСОВАННАЯ
R elevant	ОТНОСЯЩАЯСЯ К ДЕЛУ
T imed	ОГРАНИЧЕННАЯ ВО ВРЕМЕНИ

Уверенное поведение

- Раздражение —> Внимание —> Интерес
- Злость —> Власть —> Радость
- Гнев —> Месть —> Счастье
- Обида —> Нет любви —> Любовь



НАШЕ ПОВЕДЕНИЕ

Уверенное
(ассертивно
е)

пассивное

агрессивн
ое

манипулятивн
ое

АГРЕССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ВНЕШНЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Агрессия порождает агрессию или враждебность;

Рост напряжения

Ситуация начинает выходить из-под контроля; Страдают отношения.

Агрессия влечет за собой обиду и возмущение; отказ от сотрудничества.

Другой человек может рассердиться, занять оборонительную позицию, почувствовать себя задетым, униженным, деморализованным, демотивированным — и даже испуганным.

ВНУТРЕННЕ СОСТОЯНИЕ

Сначала может вызывать эйфорию (но, в конечном счете, приводит к потере друзей и влияния на людей).

Быстро снижает напряжение («выпустил пар»), за что приходится платить подъемом артериального давления,

Возникает чувство отвращения к себе, особенно по прошествии времени.

Возможно снижение самооценки.

Пищеварительная система реагирует наиболее остро — от несварения и язвы желудка до значительно более тяжелых патологий.

Организм в целом дает разнообразные реакции, от головных болей до сердечных приступов.

Кроме того, потеря самоконтроля порождает гнев на самого себя.

ПАССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

ВНЕШНЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Люди могут испытывать сочувствие, жалость к «пострадавшему», желание защитить его (хотя со временем это может начать их раздражать).

Окружающие часто чувствуют себя виновными в том, что они могут манипулировать пассивным человеком или использовать его в своих целях.

Окружающие могут испытывать раздражение, возмущение, гнев; они могут перестать уважать человека, ведущего себя пассивно; они могут ограничить отношения с ним или вообще разорвать их.

ВНУТРЕННЕЕ СОСТОЯНИЕ

Снижает самооценку, причем этот процесс может принять вид нисходящей спирали.

Вызывает чувство стыда за себя.

Провоцирует гнев на себя и других людей.

Приводит к обвинениям других в своих собственных ошибках.

Является причиной депрессии.

Снижает уверенность в себе.

Негативное мнение о себе приводит к возникновению самоосуществляющихся пророчеств.

Спутники пассивного поведения — тревога, приступы паники, заболевания, связанные со стрессом.

МАНИПУЛЯТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

- ✓ Манипулятивное поведение вызывает: досаду, раздражение, тревогу, смущение, чувство вины, подозрение в нечестности.

Ассертивность — способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное **поведение** и отвечать за него

НЕУВЕРЕННОСТЬ В ОТНОШЕНИЯХ

- 1) Социальный страх.**
- 2) Заниженная самооценка.**
- 3) Иррациональные убеждения. Глобальные выводы из единичных фактов.**
- 4) Излишнее стремление «соблюдать приличия».**
- 5) Отсутствие навыков выражения чувств.**

Манипуляции, направленные на унижение оппонента

Способ поведения при манипуляциях	Ожидаемый эффект	Ответная реакция
Указывать на возможную критику действий оппонента со стороны его клиентов либо общественности.	Пробудить чувство надвигающейся опасности, чувство неуверенности.	Выразить негодование, возмущение, удивиться тому, как вторая сторона могла опуститься до использования таких методов.
Постоянно демонстрировать упорство, упрямство и абсолютную самоуверенность.	Заставить оппонента быть просителем, т. к. он видит, что все его методы безуспешны.	Скептически относиться ко второй стороне, постепенно прибавлять самоуверенности.
Постоянно словесно подчеркивать, что аргументация оппонента не выдерживает никакой критики.	Пробудить чувство бессилия, т.к. весь подтекст в том, что другие, приводимые в переговорах аргументы тоже будут проколами.	Очень вежливо заявить, что вторая сторона вас не совсем правильно поняла.
Задавать риторические вопросы относительно поведения либо аргументации оппонента.	Порождает тенденцию, при которой оппонент отвечает в ожидаемом вами ключе, либо вообще не отвечает, что вызывает у него чувство бессилия.	Не отвечать на вопросы, надо просто ненавязчиво заметить, что вторая сторона формулирует проблему не совсем корректно.
Быть «милым и подлым», по-другому, быть дружелюбным и вместе с тем постоянно возмущаться.	Порождает неуверенность, дезориентирует и пугает оппонента.	С прохладцей относиться как к дружелюбию, так и к возмущениям со стороны оппонента.
Изображать «джокера», показывать, что зависимость оппонента намного сильнее, чем это есть на самом деле.	Выказывая абсолютную уверенность в себе, заставить оппонента усомниться в себе настолько, что он не был бы способен сохранить занятую им позицию.	Продолжать задавать критические вопросы, реагировать демонстративно хладнокровно.

Манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости»

Способ поведения при манипуляциях	Ожидаемый эффект	Ответная реакция
Быть «дружелюбным», показать, что цените оппонента.	В силу норм этикета ответное дружелюбие (даже почтение).	Либо быть действительно дружелюбным, (но никак не почтительным), либо проигнорировать этот ход.
«Патетическая» просьба войти в ваше положение.	Склонность наградить вас «великодушной» и бескорыстной благосклонностью.	Отказ от обязательств.
Создать видимость того, что вы некомпетентны понять слишком «сложную» позицию оппонента.	Осознание необходимости в объяснении некоторых фактов, что ведет к тому, что раскрывается большее, чем нужно количество информации.	Намеренный вопрос о том, что именно непонятно.
Изображать из себя делового партнера, представлять действительные проблемы в виде несущественных, побочных вопросов.	Пробуждает чувство.	Жестко указать.
Поза «благоразумности и серьезности» авторитетные заявления, основанные на «очевидных» и «конструктивных» идеях.	Боязнь показаться глупым, несерьезным и неконструктивным.	Заявить, что некоторые из очень важных аспектов, не были еще приняты во внимание.

ИНТЕРЕС

1. зрительный контакт;
2. радость;
3. физический контакт;
4. договор об удобном времени;
5. открытое проявление своих чувств;
6. равенство позиций;
7. полное внимание;
8. умение найти в человеке то, что нам нравится;
9. личный интерес;
10. признание права партнера на разные состояния;
11. отношение дарителя – готовность поделиться;
12. позитивная обратная связь, которая помогает переоценить свою роль и позицию;
13. умение управлять собственными чувствами и не переносить их на других, принимать негативные чувства;
14. поддержка;
15. обеспечение пространства, в котором можно проявить себя;
16. вера;
17. умение выслушать и понять потребности человека.

Уважение - у каждого человека (и взрослого, и ребенка) есть право иметь свои потребности, границы. Важно уважать чужие границы и защищать свои нетравмирующим образом. Признание права на безопасность, которое включает потребность в стабильности, защите, свободе от страха, тревоги и хаоса; потребность в постоянстве, структуре, порядке, законе...

Вера - предполагает, что каждый человек может выработать множество вариантов решения любой проблемы и выбрать лучший. Задача собеседника состоит в том, чтобы создать для этого условия. Вера часто подменяется жесткими ожиданиями: ребенок должен поступать так, а не иначе. Ожидания не сбываются, возникают обиды. Ожидания лишают человека права на собственный опыт.

Любовь - полное принятие обеспечивается только любовью.
Любовь – также совершенно необходимое условие для развития мышления.

Существует два варианта «беспомощной» любви.

1. Взрослый активный, ребенок пассивный: «Я тебя люблю и знаю лучше, что тебе нужно. Я обеспечу тебе развитие и золотое детство, потом ты будешь мне благодарна: фигурное катание, 4 языка, музыкальный инструмент, бассейн, рисование, бег по утрам...».

2. Взрослый пассивный, ребенок активный: «Я их так люблю, что они делают со мной все, что хотят».

В диалоге любовь может быть только партнерской (я тебя вижу, слышу и чувствую, потому что ты мне интересен, потому что я что уважаю тебя и верю в тебя)

ПЯТЬ ЯЗЫКОВ ЛЮБВИ

1. Слова поощрения
2. Время
3. Подарки
4. Помощь (служение)
5. Прикосновения

Отношения в развивающем диалоге

