

Теория лидерства. Общие подходы.

А.Орсариев

Деловая игра «За двумя зайцами погонишься, будет у тебя две заячьи шапки»

- Определить 3 пары добровольцев;
- Всем парам выйти из зала;
- Представителю первой пары №1 войти в зал, получить задание и выйти;
- Представителю первой пары № 2 войти в зал, получить задание и позвать представителя № 1;
- После завершения выполнения задания первой парой, то же задание выполнить с представителями последующих пар.
- Провести обсуждение итогов.

Задание для №1

- Привести №2 из точки «А» в точку «Б»;
- Необходимо определить точку в классе, куда попасть легко, но чтобы туда пройти, требуются усилия. Это будет точка «Б»;
- В зависимости от точки «Б» определяется точка «А».

Задание для №2

- Постараться не дать себя обмануть и не сделать лишних движений.
- Если все ясно, необходимо пригласить №1 и установить время. Например 5 минут для исполнения задания;

Для обсуждения

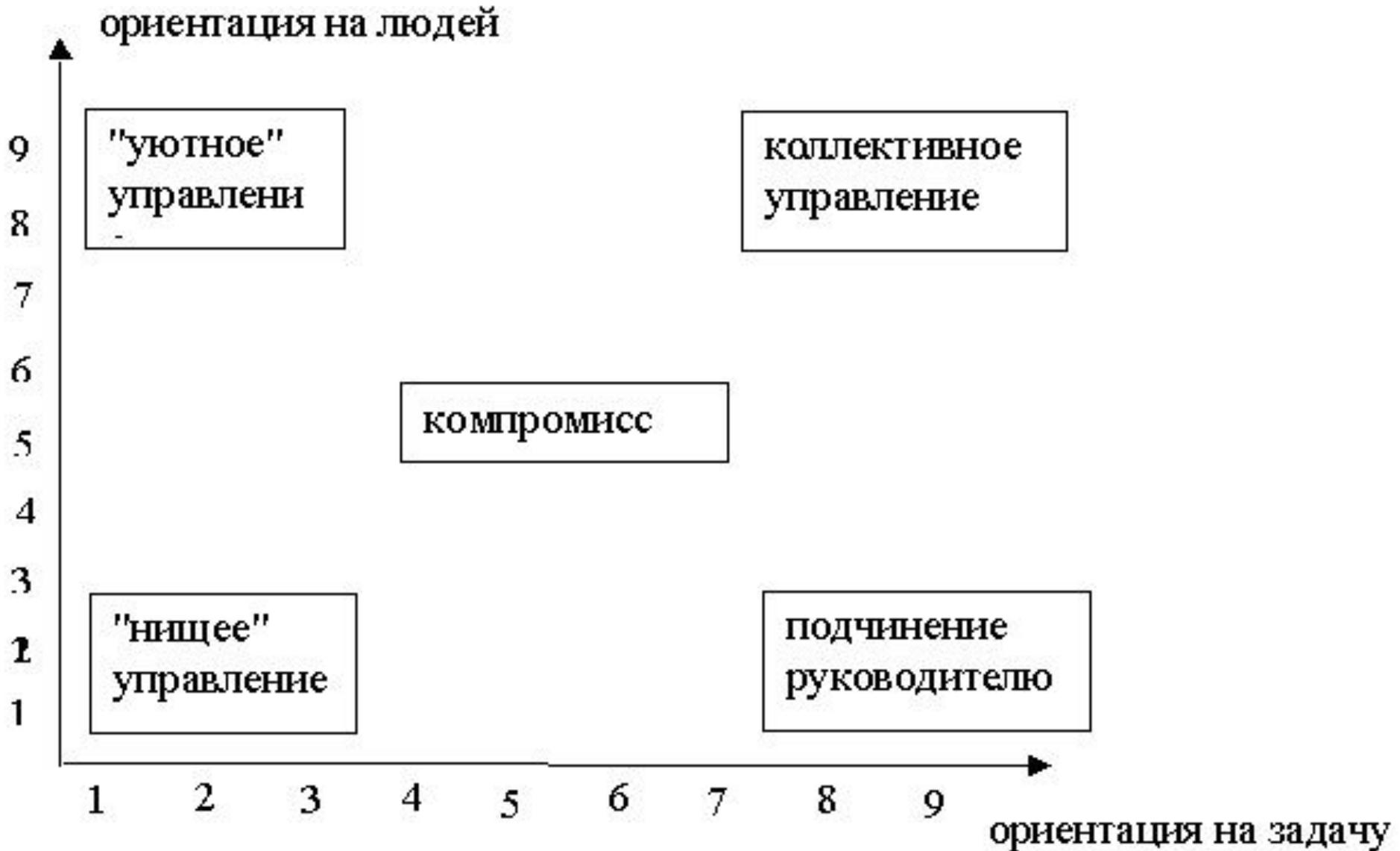
- Как себя вели участники игры?
- Какие стили поведения были использованы?
- Сколько стилей в лидерстве?

Какие стили поведения были использованы или могли быть использованы?

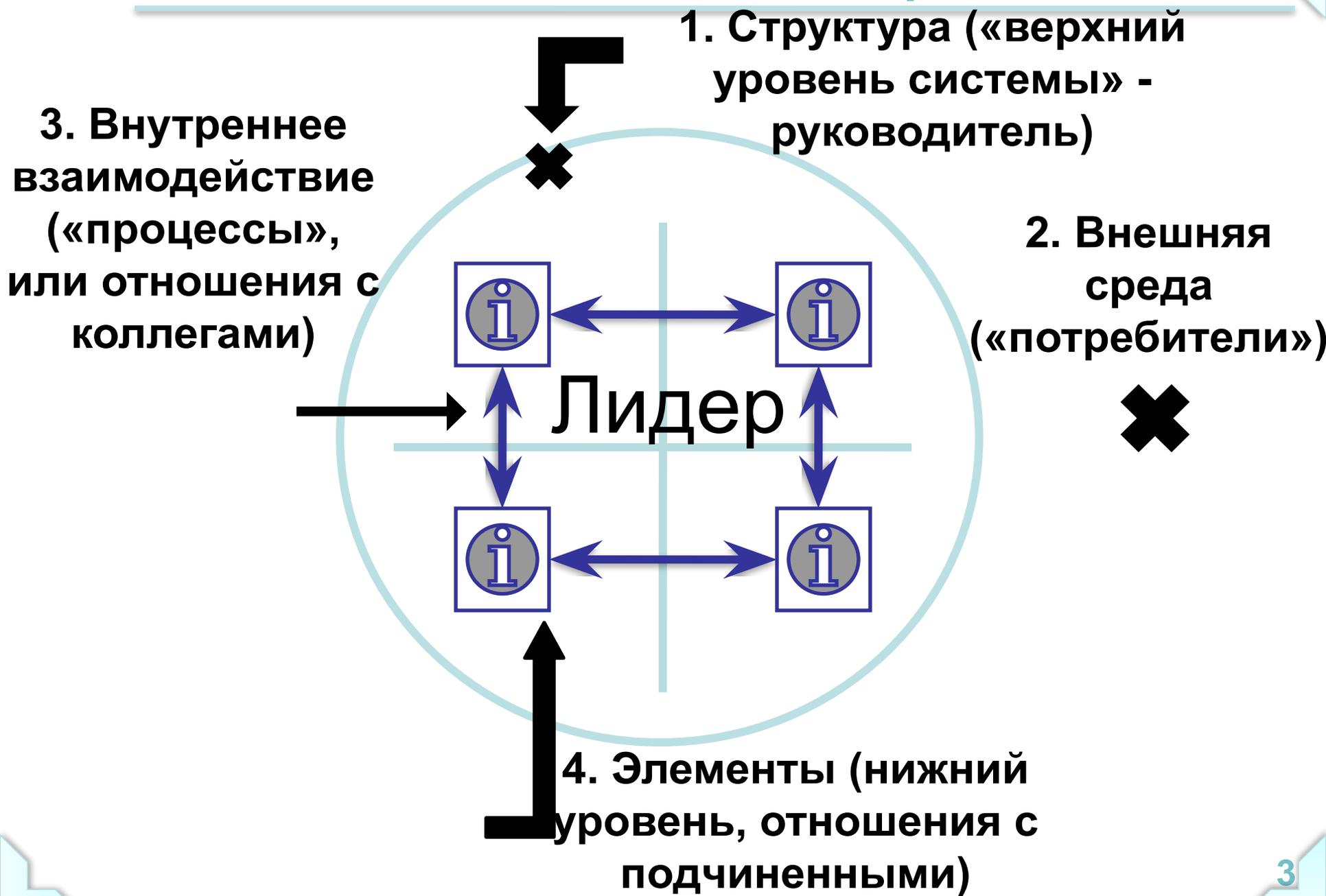
1. Стили лидерства по М.Веберу
 - Харизматическое;
 - Традиционное;
 - Рациональное.

2. Это соотносится с тремя стилями управления:
 - Авторитарный;
 - Либеральный;
 - Демократичный.
3. Лучший сценарий – комбинация трех!

Типология Роберта Блейка и Джейн Моутон



Системный подход: 4 призмы



360 градусов жизни

В каких жизненных ситуациях
проявляется лидерство?

Отношения «Снизу-вверх»;

Отношения «Равный-равный»;

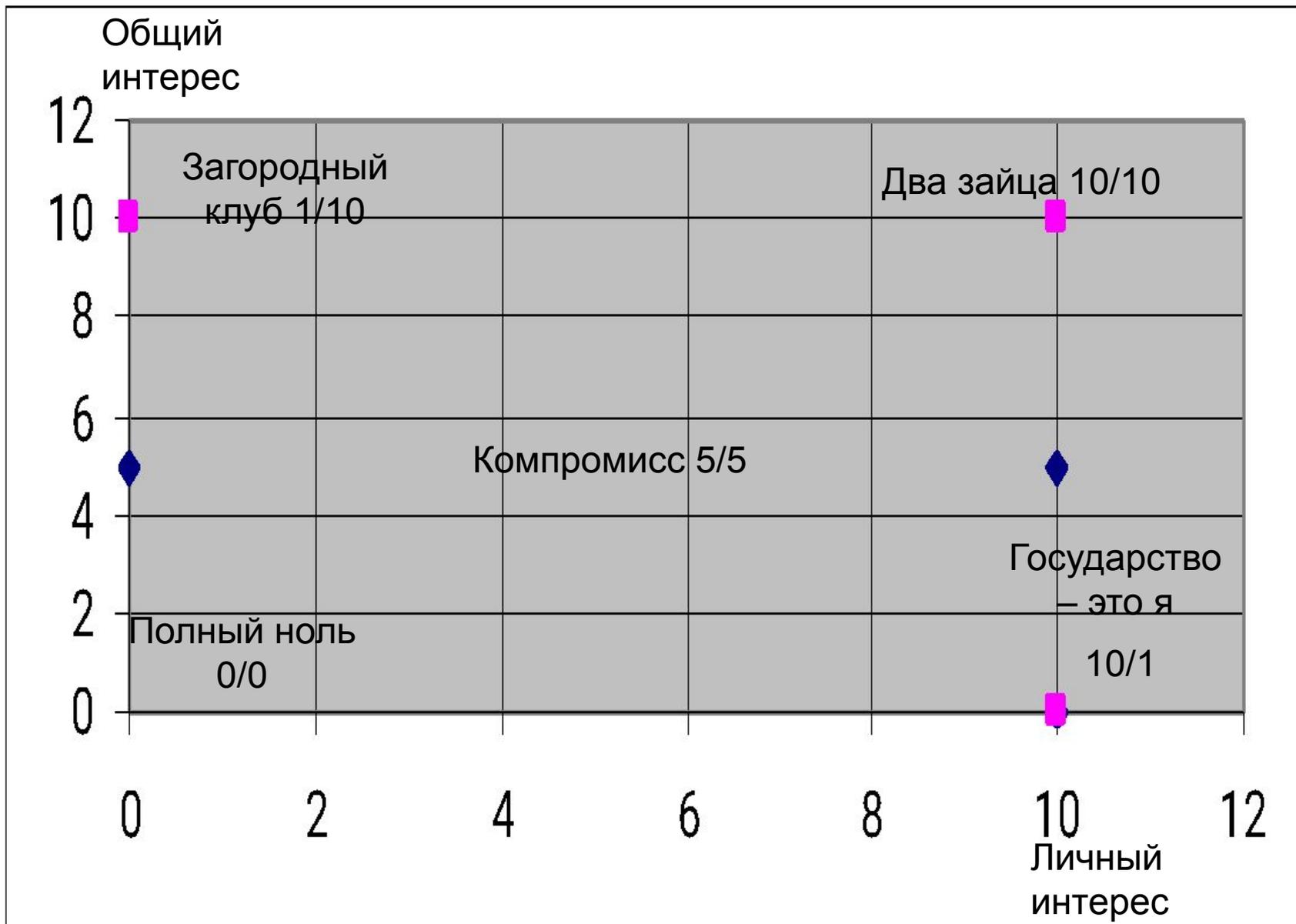
Отношения «Сверху-вниз»;

Отношения с «Изнутри-наружу».

В чем различие менеджера и лидера?

- Кем быть лучше хозяином малого бизнеса или менеджером средней компании?
- Doing things right / Doing right things

Лидерство по Блейку и Моутон





3. Основные вызовы

Вызовы	Функции	Компетенции
<u>Руководитель</u> 1. Поручает 2. Контролирует	<u>Сотрудник</u> 1. Получает задание 2. Исполняет	1. Проф. рвение 2. Ориентация на результат
<u>Потребитель</u> 3. Получает услугу 4. Оценивает	<u>Сотрудник</u> 3. Производит услугу 4. Обратная связь	3. Ориентация на качество 4. Адаптивность
<u>Коллега</u> 5. Конкурирует. 6. Взаимодействует	<u>Сотрудник</u> 5. Конкурирует 6. Взаимодействует	5. Ориентация на развитие 6. Взаимовыручка
<u>Подчиненный</u> 7. Получает задание	<u>Сотрудник</u> 7. Продумывает 8. Организует	7. Креативность 8. Организаторство



4. Ключевые компетенции (профиль)

1. Профессиональное
уровнение

2. Ориентация
на результат

8. Организаторство

8. Ориентация
на качество

7. Креативность

6. Взаимовыручка

4. Адаптивность

5. Ориентация на
развитие

Претендент
«N»

Эксперт

Директор



Лидер – это не должность!

- Отличие лидера от менеджера в самооценке (во влиянии внешнего и внутреннего центров самоконтроля в мозге)!
- Лидерство – это навык самоуправления жизнью!
- Лидерство – это «Два зайца» на все «360 градусов»!

- Занятие №2

Расскажите о себе по формату

1. Прошкое: образование, опыт, иное.
2. Будущее: Кем себя вижу через 5, 10 лет?
3. Настоящее: Что мне для этого нужно?
Что может дать Академия?

Мозговой штурм: Что нужно для того, чтобы стать политическим госслужащим?

Этап 1.

1. Выберите 3-4 исторических и современных политических лидера по формату: Восток, Запад, СНГ.
2. Выделите у всех из них до 10 важных особенностей (качеств, способностей, знаний и.т.п.), позволивших им стать политическими лидерами

Мозговой штурм: Что нужно для того, чтобы стать политическим госслужащим?

Этап 2.

1. Выберите 3-4 современных политических госслужащих Казахстана (Министр, Ответсекретарь, Вице-министр, Аким, Замакима, госинспектор и т.п.), о которых или которых Вы знаете.
2. Определите какие факторы (качества, способности, знания и т.п.), позволили им занять эти позиции (до 10 наиболее важных).

Факторы карьерного успеха



Дайте волю энергии целей

Для этого необходимо:

1. Иметь достаточно причин и мотивов
2. Составить перечень целей
 - Долгосрочные цели (что я хотел бы достичь в ближайшие 1, 2 и до 10 лет)
 - Краткосрочные цели (от одного дня до года)
3. Расставить приоритеты
4. Составить стратегический и операционный план

Этап 1

1. Представьте, что сейчас 2020 год. Вы журналист «Казахстанской правды».
2. Возьмите лист бумаги. За 10 минут напишите краткую статью о нынешнем ответсекретаре, руководителе министерства экономического блока (акимата).
3. Статья должна содержать:
Его достижения, планы, за что его ценят в обществе, в коллективе? Благодаря чему он стал таким как сейчас? Как он этого добился? Какие трудности пережил? Что делает его семья? Где работал? Чем он занимается сейчас, над какими проблемами работает?

Этап 2.

Задание: за 15 минут написать порядка 50 целей.

Наводящие вопросы:

1. Кем я хочу быть? Что хочу иметь? К чему должен быть готов? Что сделать?
2. Хватит ли здоровья? Как это примет семья и окружение?
3. Чему я хочу научиться? Что знать и уметь? Куда хочу съездить?
4. Где я должен поработать? С кем познакомиться? В какую команду войти? Что увидеть?
5. Какой я должен сформировать имидж и репутацию?

Не бойтесь воображения, но не детализируйте, будьте свободны, пишите коротко

Этап 3

1. Проставьте возле каждой цели цифры

- Если количество лет, нужное для достижения цели – 1 год, ставьте 1.
- Если 2, то 2. И так до 10.

2. Сбалансируйте цели по срокам.

Если слишком много целей в 3-м году, перенесите их на 5-й. Если в 1-м, то в любой другой.

Этап 4

1. Выберите по четыре цели в рамках временных категорий (1, 3, 5, 10); Должно получиться 16 целей.
2. Обеспечьте детализацию и описание каждой цели. Должность, зарплату, количество сотрудников, цвет, размер, модель и т.п.
3. Укажите причину, почему Вы хотите достичь этой цели. Если причина не очень серьезна – поменяйте цель.
4. Выпишите 16 целей на отдельный лист или в тетрадь. Это Ваш карьерный план. Путеводитель на 10 лет.

Этап 5.

1. Пропишите краткосрочные цели (до года) в развитие долгосрочных;
2. Пропишите свои долги и незаконченные дела, которые нужно завершить в ближайшие недели и месяцы;
3. Проставьте рядом месяцы и затем сбалансируйте цели по неделям.
4. Выпишите краткосрочные цели на 1 год на отдельную бумагу.
5. Это Ваш операционный план.

Интересные мысли

- Лучший не тот куст, где меньше шипов, а тот где цветут розы! Г.Ван Дейк;
- Минута, вложенная в планирование, экономит 10 минут реализации. Б. Трейси;
- Отсутствие планирования – это план поражения!
- Лидер не тот, кто больше умеет, а тот кто больше успевает!

- Занятие №3

Шесть основных страхов человечества. Н.Хилл

- Страх перед бедностью
- Страх перед старостью
- Страх перед критикой
- Страх потери чьей-то любви
- Страх перед болезнью
- Страх перед смертью

Избавьтесь от них и будьте уверены в себе!

Берите ответственность на себя!

- Негативные вызовы неизбежны, но можно контролировать свои ответы!
- К.Меннингер: психологические болезни возникают между чувством ответственности и его отсутствием!
- Семена гнева рождают дерево отрицательных эмоций
- Два корня – самооправдание и обвинение других! Их нужно уничтожить!
- Не бойтесь признавать своих ошибок и научитесь прощать!
- Если вы выходите из себя, то лишь по собственной воле!

Формула Трейси: $ИЛП=(ВЧ+ПЧ)*ПУ$

- Успех – психологическая установка. Важно стать позитивно мыслящим существом! А. Эйнштейн: сила воображения творит факты!
- Не нужно изменять врожденное, нужно его понять и не ухудшить.
- Необходимо увеличивать приобретенное. Но что нужно приобретать в жизни?

Пирамида потребностей. А.Маслоу



Задание

Что нужно приобретать в жизни?

Не хлебом единым жив человек, бывает еще масло и икра (ресурсонакопление)

Что нужно приобретать в жизни? Или «Бірінші байлық денсаулық, ал баскалары не?»

Что является эквивалентом различных возможностей?

- Здоровье
- Деньги
- Власть
- Слава (авторитет, имя)
- Знания
- Контакты (связи)
- Другое (назовите)

**Ресурсонакопление базовый софт, но зачем они
нужны?**

Адреналин – великий мотиватор!

Мотивационная цепочка: М – Ц – Д – Р
(Анохин-Симонов)

Если результат позитивный, то
выделяется гормон счастья – Эндорфин

Если результат негативный, то
выделяется Адреналин, избавление от
которого становится новой мотивацией

И вновь возникает: М-Ц-Д-Р

Тварь ли я дрожащая или право имею?

Самооценка =

1) идеалы и ценности;

90% действий выполняется автоматически.

Важны правильные привычки и установки!

2) внутренний имидж;

Искусство торговли в том, чтобы знать реальные достоинства товара и суметь их показать покупателю

3) уверенность в себе

Уверенность зависит от победы над страхами и желания брать на себя ответственность. Г.Форд трижды разорялся, прежде чем изобрел конвейер.

Занятие №4

Будьте привлекательной личностью

1. Выработайте уверенный тон и говорите убедительно. Заботьтесь о неиссякаемости вдохновения (постоянно вспоминайте о своих целях).
2. Приобретите привычку интересоваться другими, находить в них хорошие качества и открыто хвалить их. Именно эти люди продвинут Вас к целям!
3. Придерживайтесь стиля одежды в соответствии с вашими физическими данными и родом деятельности
4. Развивайте положительные черты характера. Оптимизм, добро, энтузиазм.

Формула «FISO» - Fit in, stand out приспосабливайся, но выделяйся

- Привлекайте к себе людей, первым обращаясь к ним
- Будьте инициативным, но не раздражающим;
- Будьте скромным и Вас заметят (выделяйтесь из толпы невычурно)

Теория кивков и прогибов (об отношениях с верхним)

- Один из лозунгов иезуитов: «*Suaviter in modo fortiter in re*» (Будь мягким в поступи, но твердым в достижении цели).
- Э.Берн. Конфликтность зависит от принятия социальных ролей, предлагаемых окружением: Равный-равный, Верхний-нижний, Нижний – верхний и др. (или Деды, Отцы, Внуки)

Единство и борьба противоположностей (равный)

- Дэвид Макклеллан из Гарварда пришел к выводу, что 90% событий нашей жизни зависят от круга повседневных контактов.

Везде хорошо, где я есть (организованность)

- «Привычка делать больше, чем заплатили»;

Я – это диагноз (внешний)