

Мне нравится твой стиль!

(Выбери свой стиль руководства)

БИБЛЕЙСКОЕ
ОСНОВАНИЕ

*"Со внешними обходитесь благоразумно, пользуясь временем.
Слово ваше [да будет] всегда с благодатию, приправлено солью,
дабы вы знали, как отвечать каждому."
(Послание к Колоссянам 4:5–6)*

Все лидеры влияют на людей, но каждый – по-своему. Одним из очень важных открытий для тебя как для лидера будет то, каким образом ты можешь наиболее эффективно оказывать влияние на других с пользой для Божьего Царства. Каждый лидер – это уникальное Божье творение. Поэтому тебе необходимо найти свой собственный, уникальный стиль лидерства и использовать его во славу Божью.

Лидеры используют разные способы влияния на людей в силу следующих факторов:

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 4. _____ |
| 2. _____ | 5. _____ |
| 3. _____ | 6. _____ |

Несколько истин о стиле лидерства:

- a. В природе не существует единственно верного метода _____.
- б. Выдающиеся лидеры могут менять стиль, но не _____.
- в. Опытные лидеры выбирают нужный стиль, наблюдая за своими _____.

Обсудите: Что правильно? Эффективное лидерство состоит в том, чтобы перевести людей оттуда, где они есть, туда...

- где ты хочешь их увидеть?
- где они хотят быть?
- где им нужно быть?

"Истинное лидерство должно служить ко благу последователей, а не к обогащению лидеров." (Роберт Таунсенд)

"Лидер ведет людей туда, куда они хотят идти. Великий лидер ведет людей туда, куда они, может быть, и не хотят, но куда им нужно."

(Розалин Картер)

Пять стилей руководства

1. _____

Этот стиль сам по себе может подавлять, поэтому обязательно должен применяться с любовью. При таком стиле руководства люди делают что-то потому, что так хочет лидер. Лидер – сильный, волевой. Ему обычно подходит название "босс".

Качества доминирующего лидера

- | | |
|---|----------------------------|
| а. Внушает страх | г. Контролирует остальных |
| б. Односторонняя коммуникация (спускает директивы сверху) | д. Сильная воля и характер |
| в. Требуется слепое подчинения | е. Негативен |

Последствия постоянного применения доминирующего стиля:

- Сопротивление подчиненных
- Большая текучка: люди уходят из организации
- Атмосфера страха и средняя результативность работы

Как можно работать под началом доминирующего лидера

- | | |
|----------------------------|---------------------------------|
| а. _____ указания. | г. Не позволять _____ |
| б. Заниматься _____ делом. | с тобой. |
| в. Не принимать все _____ | д. Подобрать _____ к его жизни. |
| _____. | е. Найти себе другое _____. |

2. _____

При таком стиле людям легче следовать за лидером. Он обсуждает с ними, что нужно сделать, а остальные присоединяются к нему. При таком стиле руководства люди делают что-то потому, что так хотят и лидер, и последователи. Лидер стремится наладить сотрудничество с людьми – при этом не в ущерб своим целям.

"Закон связи: прежде чем просить руку помощи, нужно затронуть сердце."
(Др. Джон К. Максвелл)

Девять принципов умения договариваться

- В идеале от достигнутой договоренности выигрывают все (и лидер, и последователи, и команда).
- Ожидай многого от переговоров.
- До начала переговоров четко знай, чего хочешь достичь.
- До начала переговоров четко знай, что для тебя недопустимо (например: плохое отношение, недоверие, угрозы, скрытность, предубеждения).
- Отделяй человека от вопроса.
- Заранее разберись, чего на самом деле хочет другая сторона.
- Предоставь людям возможность рассмотреть несколько вариантов для принятия решения.
- Не торгуйся по принципу "уступка за уступку".
- Внимательно взвесь предложения, о которых сам раньше не думал.
- Назначь четкий срок и конкретные меры для оценки решения.

3. _____

Этот стиль мягкий и часто очень притягательный. Такие лидеры привлекательны для людей и считаются с их желаниями. По сути, при таком стиле руководства последователи делают что-то потому, что сами того хотят. Лидер убеждает, уговаривает людей. Когда-то в русском языке для описания такого процесса были слова "улещивать", "умащивать".

Принципы убеждения

- а. В основе _____ . г. Обязательна _____ .
 б. Необходима _____ . д. Полезна _____ .
 в. Очень важна _____ . е. Мотивация – _____ .

Людам безразлично, что ты знаешь, пока они не узнают, что тебе они безразличны.

Аристотель выделял три элемента убеждения:

- Логика = Разум
- Патетика = Чувства
- Этика = Доверие

4. _____

Такой стиль убедителен, потому что лидер никогда не попросит последователей делать то, чего сам не делал. При таком стиле руководства другие делают что-то потому, что видят, как это делает лидер. Лидер осуществляет руководство, подавая пример. Такой лидер понимает, что невозможно вести людей туда, где не был сам.

Процесс снаряжения

- а. _____ – лидер делает.
 б. _____ – лидер делает – последователь смотрит.
 в. _____ – последователь делает – лидер смотрит.
 г. _____ – последователь делает.
 д. _____ – последователь делает, кто-то другой смотрит.

5. _____

Этот стиль наиболее эффективен в долгосрочной перспективе. При таком стиле руководства другие делают что-то потому, что чувствуют, что они это могут. Лидер передает им свои полномочия и силу и, таким образом, находит продолжение в них, умножая свой лидерский потенциал. Один философ говорил: "Человек измеряется тем, что он делает с властью".

Характеристики делегирующего лидера:

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| а. Видение больше его самого. | д. Сердце слуги. |
| б. Вера в людей. | е. Открытость и прозрачность. |
| в. Правильная самооценка. | ж. Большой успех. |
| г. Помощь другим в развитии. | з. Божье помазание. |

Власть опасна тем, что облеченные ею часто больше всего стремятся ее удержать. Они не хотят отказываться от привилегий, которые эта власть им дает. Невозможно держаться за власть и в то же время наделять ей других. Тот, кто не дает ходу другим, настаивает на своем авторитете, любой ценой утверждает свои права лидера – вскоре начнет терять власть. И только тот, что будет делегировать власть, будет приобретать ее все больше. Наделять полномочиями других – значит, в конечном итоге, делать себя сильнее.

Пять стилей руководства: чего ожидать от каждого...КЛЮЧЕВЫЕ
МОМЕНТЫ

<u>СТИЛЬ</u>	<u>ЧЕГО ТРЕБУЕТ</u>	<u>ПЛЮС</u>	<u>МИНУС</u>
Доминирующий	Слепое послушание	Немедленные результаты	Негативная реакция
Договорной	Взаимная выгода	Предприимчивость	Неравные усилия
Убеждающий	Умение мотивировать	Позитивное отношение	Зависимость от лидера
Моделирующий	Время	Верность	Когда лидер падает
Делегирующий	Помазание	Необыкновенная жизнь	Слишком много строится на благословении лидера

САМООЦЕНКА: Какой стиль руководства применяешь ты?

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ПРИМЕНЕНИЕ: Подумай о какой-нибудь ситуации на этой неделе и выбери наилучший стиль руководства в этой ситуации. Обсуди это с коллегами.

ОТВЕТЫ – РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ 4**Урок 4: Мне нравится твой стиль!**

Лидеры используют разные способы влияния на людей в силу следующих факторов:

1. ХАРАКТЕР
2. ОРГАНИЗАЦИЯ
3. КУЛЬТУРА
4. ВРЕМЯ
5. ТРАДИЦИИ
6. ЗАДАЧА

Несколько истин о стиле руководства

- a. РУКОВОДСТВА
- б. ПРИНЦИПЫ
- в. ПОДЧИНЕННЫМИ

Пять стилей руководства

1. ДОМИНИРУЮЩИЙ СТИЛЬ
Как можно работать под началом доминирующего лидера
 - a. ВЫПОЛНЯТЬ
 - б. СВОИМ
 - в. СЛИШКОМ БЛИЗКО К СЕРДЦУ
 - г. НЕ СЧИТАТЬСЯ
 - д. КЛЮЧИК
 - е. СЛУЖЕНИЕ
2. ДОГОВОРНОЙ СТИЛЬ
3. УБЕЖДАЮЩИЙ СТИЛЬ
Принципы убеждения
 - a. СТРАСТНОСТЬ
 - б. УВЕРЕННОСТЬ
 - в. ПРОНИЦАТЕЛЬНОСТЬ
 - г. ПОРЯДОЧНОСТЬ
 - д. ПЕРСПЕКТИВА
 - е. ЛЮБОВЬ
4. МОДЕЛИРУЮЩИЙ СТИЛЬ
Процесс снаряжения
 - a. МОДЕЛИРОВАНИЕ
 - б. НАСТАВНИЧЕСТВО
 - в. НАБЛЮДЕНИЕ
 - г. МОТИВИРОВАНИЕ
 - д. УМНОЖЕНИЕ
5. ДЕЛЕГИРУЮЩИЙ СТИЛЬ