

LEADER **MANAGER**



www.iqblm.gr

ΕΚΔΟΣΕΙΣ IQBLM

Πρόλογος



**Ένας οδηγός
που θα σας βοηθήσει να μάθετε ποιες είναι οι διαφορές
μεταξύ Διοίκησης και Ηγεσίας.**

*Θα μάθετε ποια είναι τα χαρακτηριστικά του σύγχρονου
Ηγέτη, που τον κάνουν να ξεχωρίζει και να έχει πιστούς
ακόλουθους.*

Οι βασικές διαφορές Διοίκησης και Ηγεσίας



Manager

Σχεδιάζει
Οργανώνει
Βρίσκει πηγές
Προϋπολογίζει έξοδα
Ελέγχει
Συγκρούεται
Επιλύει προβλήματα

Leader

Δείχνει κατεύθυνση
Εμπνέει
Παρακινεί
Επηρεάζει
Ευθυγραμμίζει
Ηρεμεί
Δημιουργεί όραμα

*Είναι πολύ βασικό να γνωρίζεις αυτές οι διαφορές αν θέλεις να γίνεις
χαρισματικός Ηγέτης των ανθρώπων σου.*

*Μια σύγχρονη εταιρεία / επιχείρηση / ομάδα / οργανισμός,
αν θέλει να ξεχωρίσει και να γίνει επιτυχημένη,
θα πρέπει να έχει **και τους δυο** στις τάξεις της !*

• **Τα 6 βασικά χαρακτηριστικά που χρειάζεται να κατέχεις ως Ηγέτης :**

1. Αποτελεσματική στοχοθεσία
2. Ακρίβεια και διαύγεια στην επικοινωνία
3. Καλός σχεδιασμός και προτεραιότητες
4. Διαχείριση συγκρούσεων
5. Η ικανότητα να εμπνέεις τον εαυτό σου
6. Η ικανότητα να εμπνέεις τους άλλους



Αποτελεσματική Στοχοθεσία

- Ξεκάθαρη αίσθηση κατεύθυνσης. Η διαύγεια είναι μια σπουδαία αρετή για τον *Leader Manager*
- Η υπέρτατη δεξιότητα είναι η εστίαση (*focus*)
- Ποιος είναι ο στόχος της ομάδας σου; (πρέπει να είναι ξεκάθαρος και κατανοητός προς όλους)

Όταν ο στόχος είναι Ασαφής

- Ασάφεια στόχων = ανικανότητα σωστών αποφάσεων
- Ασάφεια στόχων = ελλιπής επικοινωνία

Άσκηση διαύγειας στόχου

- Γιατί η διαύγεια στόχου θα κάνει την δουλειά σου καλύτερη ;
- Ποιες είναι οι δυο πιο οδυνηρές συνέπειες που έχει η ασαφής στοχοθεσία ;

- 1.
- 2.
- 3.



Άσκηση : Αναπτύσσοντας διαύγεια στόχου

- Τι ακριβώς θέλεις να πετύχεις στη δουλειά σου, μέσα στον επόμενο χρόνο;
- Δώσε δυο οφέλη που θα έχεις αν το επιτύχεις.
- Δώσε τρεις μικρότερους στόχους που πρέπει να πετύχεις, ώστε να επιτύχεις τον μεγάλο σου στόχο.
- Ονομάτισε τρεις ανθρώπους-κλειδιά που θα συνεργαστείς μαζί τους
- Ποιες είναι οι υλικές πηγές που θα χρειαστείς;
- Γράψε τα σχέδιά σου ώστε να επιτύχεις τους τρεις μικρότερους στόχους.
- Ποια είναι η πρώτη δράση που θα πάρεις και σε ποια ημερομηνία;

Εκτέλεση

- Εκτύπωσε τις απαντήσεις σου
- Να τις διαβάζεις καθημερινά
- Επεξεργάσου τις για δυο εβδομάδες - τροποποίησε αν χρειαστεί
- Οργάνωσε ένα ομαδικό σχέδιο

Να θυμάσαι !

- Ξεκάθαροι στόχοι
- Απόλυτα ξεκάθαρα γραπτά σχέδια δράσης

Διαύγεια στην Επικοινωνία

- *Επικοινωνία είναι η μεταφορά πληροφορόρησης ή και συναισθήματος.*
- *Είσαι επαρκής και στα δυο;*
- *Γιατί η ασάφεια επιφέρει, αποτυχία;*
- *Η κατανόηση είναι σπουδαιότερη από την συμφωνία.*

Άσκηση

- *Ποιες είναι οι μακροχρόνιες επιπτώσεις από την έλλειψη κατανόησης;*
- *Ποια είναι τα μακροχρόνια οφέλη αν η σαφήνεια ήταν προτεραιότητά σου;*

Πως βελτιώνω τη σαφήνεια της πληροφόρησης;

- *Με θετικές δηλώσεις και αποφυγή αρνητικών*
- *Ξεκαθαρίζοντας τα κύρια σημεία*
- *Απαντώντας σε ερωτήσεις κι όχι απλά ανταποκρινόμενος*
- *Έχοντας ένα σχεδιασμένο μήνυμα*
- *Έχοντας ένα περιορισμένο μήνυμα*

Θετικές και αρνητικές δηλώσεις

- *Να σκέφτεσαι όσα θέλεις - όχι όσα δεν θέλεις (αυτός είναι **Ο Υπέρτατος Νόμος της Ευημερίας**)*
- *Να δίνεις οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνουν και όχι τι να μην κάνουν!*
- *Να λες τι πιστεύεις σχετικά με ότι είναι αλήθεια και όχι τι είναι λάθος.*
- *Να λες αυτά που σε βρίσκουν σύμφωνο και όχι αντίθετο.*
- *Η πολλή άρνηση οδηγεί στο “όχι” - να θυμούνται αυτά που θέλεις να κάνουν.*

Ξεκαθαρίζοντας τα κύρια σημεία στην επικοινωνία με την ομάδα σου

Λέξεις που χρησιμοποιούνται αλλά δεν είναι ξεκάθαρες:

- Δίκαια
- Άδικα
- Υψηλή προτεραιότητα
- Επαγγελματικός
- Ποιοτικό προϊόν
- Πρόβλημα συμπεριφοράς
- Απαράδεκτο ντύσιμο

Άσκηση

Η δικαιοσύνη είναι αρετή.

Πρέπει να συμπεριφερόμαστε δίκαια στους άλλους.

Δεν πρέπει να είμαστε άδικοι μαζί τους.

Όλοι συμφωνούμε με αυτό.

Τι σημαίνει :

- Να συμπεριφερόμαστε σε όλους το ίδιο;
- Στον καθένα ανάλογα με τις ανάγκες του;
- Ανάλογα με τα προσόντα του;
- Ανάλογα με το πώς εμείς νοιώθουμε;
- Ανάλογα με την πολιτική της εταιρείας;
- Μήπως συνδυαστικά με ένα από τα πιο πάνω;
- Ή με κάτι άλλο;

Γι' αυτό φρόντισε να είσαι σαφής και ξεκάθαρος !

Διαχείριση συγκρούσεων

- Στη δουλειά η ασάφεια είναι έγκλημα. Η διαύγεια είναι αρετή !
- Να είσαι πρόθυμος και έτοιμος να επεξηγήσεις με ακρίβεια τι εννοείς σε θέματα κλειδιά.
- Θέματα κλειδιά: Ισότητα, δικαιοσύνη, επαγγελματική συμπεριφορά, ποιοτική εξυπηρέτηση, αποτελεσματική χρήση χρόνου, επαγγελματικός κώδικας ντυσίματος, σωστή χρήση χιούμορ.

Άλλο απάντηση και άλλο ανταπόκριση

- **Απάντηση**: Ικανοποιεί τις απαιτήσεις της ερώτησης και είναι λογικά συνδεδεμένη με την ερώτηση, δίνοντας ένα ξεκάθαρο νόημα. Διαφοροποιεί τα θέματα μεταξύ τους ή επεξηγεί.
- **Ανταπόκριση**: Δεν είναι τίποτα από τα πιο πάνω.

Είδη ανταποκρίσεων

- Αλλαγή θέματος
- Απαντώντας σε ερώτηση που επιθυμούν να είχαν κάνει
- Ξέσπασμα σε δάκρυα
- Φωνές
- Απαντώντας με ερώτηση

Τι συμβαίνει στον άνθρωπο που δεν ξεχωρίζει ανάμεσα σε απάντηση και ανταπόκριση; Απλά, βρίσκεται σε πλήρη σύγχυση !

Οι στόχοι σας πρέπει να συμπεριλαμβάνουν:

Ακριβείς ερωτήσεις και απαντήσεις !

Προσοχή όταν δεν απαντώνται οι ερωτήσεις σας !

Χτίσε το μήνυμά σου όπως είναι ένα δέντρο

- 3 -4 κύριες ιδέες (κορμός)
- Κεντρικά θέματα (κλαδιά)
- Δευτερεύοντα θέματα (παρακλάδια)
- Λεπτομέρειες (φύλλα)
- Στο τέλος συνόψισε τα κύρια σημεία



Οργάνωσε τη σκέψη σου

- Ποιες είναι οι σπουδαιότερες ιδέες;
- Ποιες είναι εκείνες που συνεπάγονται;
- Ποιες είναι οι υπόλοιπες λεπτομέρειες;
- Ξεκαθάρισέ τις, μεταξύ τους.

Περιορίσε το μήνυμά σου

- 5-7 στοιχεία πληροφόρησης τη φορά.
- Τεμάχισε το μήνυμά σου σε βήματα δράσης.
- Να ελέγχεις την κατανόηση της ομάδας σου, μετά από κάθε βήμα !

Χρησιμοποίησε τις αρχές της λογικής

- Λογική = Η πνευματική ικανότητα που ενσωματώνει πληροφόρηση που έχουμε από τις αισθήσεις, σύμφωνα με τα αντικειμενικά κριτήρια που σημαίνει :
- Να διαχειρίζεσαι ανθρώπους και προβλήματα επαγγελματικά και όχι με συναισθηματική παρόρμηση.
- Να σχεδιάζεις βάσει δεδομένων και όχι υποθέσεων.
- Να αντιμετωπίζεις τις διαφωνίες λογικά και όχι συναισθηματικά.
- Να σκέφτεσαι τις μακροχρόνιες συνέπειες των πράξεών σου και όχι την προσωρινή ευχαρίστηση.

Μη λογικές μέθοδοι management ανθρώπινου δυναμικού

- *Management μέσω φόβου και απειλών*
- *Δίνοντας εντολές*
- *Διοικώντας μέσω δημοφιλίας*
- *Υπερ-αισιοδοξία*
- *Απαισιοδοξία*
- *Κυνικότητα*
- *Υπεκφεύγοντας*



Αυτές οι αναχρονιστικές μέθοδοι συμπεριφοράς-διαχείρισης, πρώτα βλάπτουν εσένα και μετά όλους τους άλλους που συνεργάζονται μαζί σου !



Σχεδιασμός μέσω λογικής

- Τι συμβαίνει όταν τα άτομα στην ομάδα σας, δεν σχεδιάζουν τις κινήσεις τους;
- Πως εκτιμάτε την απόδοσή τους; Λογικά ή Όχι;

Εκτίμηση = ερωτήσεις λογικής

- Είναι σημαντικό για την επιχείρηση;
- Ποιες είναι οι επιπτώσεις αν το αναβάλουμε;
- Πόσο επείγον είναι;
- Μου αρέσει αυτή η διαδικασία;
- Πότε πρέπει να ολοκληρωθεί;
- Πόσο πολύ θα συνεισφέρει στο συνολικό μας στόχο;
- Υπάρχουν βραχυ-μεσο-μάκρο πρόθεσμα οφέλη;

Η διαχείριση χρόνου είναι μια λογική δραστηριότητα

- Να βάζεις προτεραιότητες με τη λογική σου και όχι με την διάθεσή σου. Αν ξέρεις ότι πρέπει να γίνει αλλά δεν έχεις την διάθεση, απλά κάν'το !

Από εδώ και στο εξής.....

- Χρησιμοποίησε τη λογική για να αποφασίσεις τη σωστή σειρά των δραστηριοτήτων.
- Να προσπαθείς να κάνεις πρώτα αυτά που πρέπει κι όχι αυτά που επιθυμείς, ακόμα κι αν δεν νιώθεις καλά.
- Να αποτιμάς την ίδια τη δραστηριότητα και όχι μόνο το άτομο που στην αναθέτει.

Τι συμβαίνει στο άτομο που ιεραρχεί τις δραστηριότητές του βάσει του πως αισθάνεται;

Ο λογικά σκεπτόμενος κρίνει τις δράσεις του ανάλογα με:

- Την αξία που έχουν
- Την πίεση για ολοκλήρωση μιας συγκεκριμένης προθεσμίας
- Επείγον και σπουδαίο
- Επείγον και όχι σπουδαίο
- Όχι επείγον και όχι σπουδαίο
- Σπουδαίο κι όχι επείγον

Η λογική σαν μέσο επίλυσης συγκρούσεων

- Η κακή συμπεριφορά δεν πρέπει να παραμένει...
- Επιλύστε το γρήγορα. Μην το αφήνετε....
- Δηλώστε-αναλύστε μόνο τα γεγονότα κι όχι τις εκτιμήσεις, συναισθήματα ή δικά σας σχόλια.
- Συμπεριφορά, είναι όλα όσα λέει ή κάνει ο άλλος.
- Χαρακτήρας, είναι ο τύπος του ανθρώπου που νομίζεις ότι η συμπεριφορά του τον κάνει.

Να κρίνεις συμπεριφορές-συμφωνίες και όχι τα άτομα-χαρακτήρες

- Όταν μειώνεις την αυτοεκτίμηση του άλλου, προκαλείς θυμωμένες άμυνες.
- Μόνο χάνεις
- Να δηλώνεις και να αναλύεις μόνο τα γεγονότα
- Να είσαι ακριβείς με αυτό που περιμένεις
- Πες του τι θέλεις να κάνει, αναλυτικά !

Ξεχώριζε τις αιτίες από τις δικαιολογίες

- **Αιτία** είναι κάτι αληθινό, βασισμένο σε γεγονός
- **Δικαιολογία** είναι κάτι συνήθως αναληθές, ίσως παράλογο, ίσως ανέντιμο, ίσως αδύναμο...

Μη φοβάσαι, ρώτα: Θα αλλάξεις τρόπο προσέγγισης, ΝΑΙ ή ΟΧΙ;

- Να αφουγκράζεσαι (ακούω σκεπτόμενος και αναλύω).
- Βρες τον λόγο που δεν μπορεί να αλλάξει (την αιτία, εσφαλμένες αντιλήψεις).
- Την δικαιολογία που χρησιμοποιεί για να αποφύγει την αλλαγή.
- Το κάνεις στην καθημερινή σου πρακτική, κάθε φορά που ακούς τους άλλους; Διαχωρίζεις την αιτία από την δικαιολογία;

Άσκηση

- Τι συμβαίνει όταν κάποιος δεν ξεχωρίζει αιτίες από δικαιολογίες;
- Με ποια κριτήρια ξεχωρίζεις αιτίες από δικαιολογίες;
- Αν ακούς απαράδεκτες δικαιολογίες, τι κάνεις;
- Αν το άτομο λέει μόνο δικαιολογίες τι κάνεις;
- Αν το άτομο έχει εσφαλμένες αντιλήψεις τι κάνεις;

Ποτέ μην κρίνεις αν πρώτα δεν έχεις ακούσει όλα τα γεγονότα

- Μην βιάζεσαι να μιλήσεις !
- Έλεγξε τα γεγονότα !
- Τα καλύτερα προέρχονται από ίδιες εμπειρίες του ατόμου (σε είδα, σε άκουσα).
- Να προσέχεις τα “έμμεσα” γεγονότα (από τρίτους) - πάντα να ελέγχεις !

Να δείχνεις ειλικρινή και τίμια εκτίμηση για την καλή δουλειά

- Ο έπαινος, η εκτίμηση και η δημόσια αναγνώριση είναι μεγάλα παρακινητικά “εργαλεία”.
- Να το λες στους ανθρώπους σου.
- Μην αναβάλλεις να το κάνεις !
- Να επαινείς και την ιεραρχία προς τα επάνω και όχι μόνο τους από κάτω !

Η ικανότητα να εμπνέεις τον εαυτό σου και τους άλλους

- Μέσα από ερωτήσεις θετικής αποτίμησης.
- Μέσα από φυσιολογία.

Ερωτήσεις θετικής αποτίμησης

- Η βροχή με μελαγχολεί.
- Η βροχή είναι γεγονός-φυσικό φαινόμενο, δεν μελαγχολεί. (Φυσιολογία)
- Αποτίμηση, οι σκέψεις* για την βροχή μελαγχολούν.
- Η αιτία, είναι το συναίσθημα που μας προκαλούν οι σκέψεις για την βροχή.
- Αυτό μπορούμε να το ελέγξουμε*.

* Στο εκπαιδευτικό σεμινάριο της IQBLM - **Growth Mindset**, θα μάθεις με ποια τεχνική μπορείς να ελέγχεις την σκέψεις σου και τα συναισθήματα που σου προκαλούν.

Τι είναι συναίσθημα;

- Καταρχήν, θα πρέπει να ξεκαθαρίσουμε ότι το συναίσθημα, είναι η γλώσσα που λειτουργεί και καταλαβαίνει το υποσυνείδητό μας.
- Είναι μια φυσιολογική και πνευματική αντίδραση, σε μια εκτίμηση από ένα γεγονός, μια ιδέα ή σκέψη.
- Το πρόβλημα είναι ότι πολλές φορές, το γεγονός που μας κάνει δυστυχείς, δεν μπορεί να αλλάξει.
- Άρα, αυτό που πρέπει να κάνουμε είναι να αλλάξουμε τις σκέψεις μας γύρω από αυτό. (ξαναδιάβασε τι είπαμε πριν για τη βροχή)
- Ο **Leader manager**, πρέπει να προσπαθεί να βοηθά τους άλλους να αποτιμούν καταστάσεις με ένα δημιουργικό και χαρούμενο πλαίσιο-αποτίμηση, άσχετα με την ίδια την κατάσταση. Δηλαδή θα πρέπει να τους ηρεμεί συναισθηματικά.

Τι είναι αποτίμηση;

- Αποτίμηση είναι μια σειρά ερωτήσεων, η ποιότητα των οποίων προκαθορίζει την ποιότητα των απαντήσεων και η ποιότητα των απαντήσεων προκαθορίζει τα συναισθήματα. (ξαναδιάβασέ το)
- Η ποιότητα των ερωτήσεων που κάνεις, προκαθορίζει τα συναισθήματα σε αυτόν που τις απαντάει!

Ερωτήσεις που προκαλούν αρνητικά συναισθήματα

- Ποιο είναι το πρόβλημα;
- Ποιος φταίει;
- Γιατί το έκανε;
- Γιατί είσαι τόσο άτυχος/η;
- Πως και δεν το είχες προβλέψει;
- Ποια ποινή θα σου φαινόταν δίκαιη;
- Πως νιώθεις μετά απ' όλα αυτά;

Ποιο είναι το άσχημο με αυτές τις ερωτήσεις;

- Εστιάζονται στο παρελθόν
- Κατηγορία
- Πως νοιώθετε με αυτές;

Γι' αυτό ποτέ **ΜΗΝ κάνετε ποτέ ερωτήσεις που εστιάζονται :**

- Στο ΠΑΡΕΛΘΟΝ
- Στην ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ
- Στο ΝΑ ΝΙΩΣΕΤΕ ΑΣΧΗΜΑ



Αντίθετα, κάνετε τέτοιου είδους ερωτήσεις:

- Τι γίνεται;
- Δοθείσης της κατάστασης, ποιος είναι ο πιο αισιόδοξος και ρεαλιστικός στόχος;
- Ποιο θα μπορούσε να είναι ένα καλό σχέδιο;
- Ποιος μπορεί να βοηθήσει;
- Τι θα χρειαστούμε;
- Τι πρέπει να κάνουμε αρχικά;
- Πότε πρέπει να ξεκινήσουμε;

Αυτές οι ερωτήσεις:

- Εστιάζονται στο μέλλον
- Έχουν σκέψη και σχεδιασμό
- Έχουν ως επίκεντρο τη δράση

ΠΡΟΣΟΧΗ στις ερωτήσεις που σκοτώνουν το κλίμα:

Μια ερώτηση που σκοτώνει όταν απαντηθεί, χειροτερεύει την κατάσταση σε αυτόν που την κάνει. Χαλάει το όλο κλίμα δηλαδή.

Για παράδειγμα:

- Αναρωτιέμαι τι θα συμβεί αν πατήσω εδώ;
- Πόσα ποτήρια μπορώ να πιω και να οδηγήσω με ασφάλεια;
- Πως μπορώ να κλέψω και να μην γίνω αντιληπτός;
- Τι έχει απόψε η τηλεόραση;
- Ποιον κατηγορείς για την έλλειψη προόδου;
- Δείχνεις χάλια.....Τι συμβαίνει;

Περίληψη

- Τα συναισθήματα δεν γεννιούνται από τα γεγονότα, γεννιούνται από τις εκτιμήσεις που κάνουμε γύρω απ' τα γεγονότα.
- Οι εκτιμήσεις είναι ερωτήσεις.
- Οι ερωτήσεις μπορεί να είναι βοηθητικές, μπορεί και όχι.
- Συνειδητοποίησε τον τύπο των ερωτήσεων που κάνεις, για να αποτιμήσεις ένα δεδομένο γεγονός.
- Να χρησιμοποιείς μόνο βοηθητικές, ενδυναμωτικές ερωτήσεις για να παρακινήσεις τρίτους ή τον εαυτό σου.
- Απόφυγε τις ερωτήσεις που εστιάζονται στο παρελθόν, κατηγορούν ή δημιουργούν αρνητικά συναισθήματα.
- Αντίθετα, κάνε ερωτήσεις που εστιάζονται στο μέλλον, στα σχέδια και στη δράση.

Προσοχή στην φυσιολογία!

Όταν υποστηρίζεις το σώμα σου, υποστηρίζεις και το μυαλό σου.

- Δυνατό σώμα => δυνατό μυαλό.
- Οξυγόνο - αναπνοή
- Νερό
- Υγιεινή διατροφή
- Ξεκούραση / ύπνος
- Άσκηση

Η Φυσιολογία θα σε βοηθήσει πολύ στην αποτελεσματικότητα ως Ηγέτη !

Εστίαση σε στόχους:

- Είναι να δημιουργείς και να ολοκληρώνεις ένα σχέδιο, αντί να ελπίζεις ότι τα πράγματα θα εξελιχθούν από μόνα τους προς το καλύτερο. Συνήθως τα πράγματα πάνε από μόνα τους, μόνο προς το χειρότερο.

Άριστες δεξιότητες επικοινωνίας:

- Είναι η ικανότητα να μπορείς να εξηγήσεις όλες σου τις κύριες ιδέες, αντί να παραπονιέσαι ότι οι άλλοι δεν σε καταλαβαίνουν.

Δεξιότητες σχεδιασμού

- Σχεδιασμός είναι η ικανότητα να αναλύεις γεγονότα και να σχηματίζεις πρακτικά σχέδια δράσης, που θα επιτύχουν το στόχο σου με αποτελεσματικούς τρόπους.
- Αντί να αντιδράς αρνητικά συνεχώς, σε κάθε “κρίση” που παρουσιάζεται.

Διαχείριση δύσκολων ανθρώπων

- Είναι η ικανότητα να κατευθύνεις και να εναρμονίζεις τις διάφορες προσωπικότητες στην ομάδα σου, ώστε να συγχρονίζονται μεταξύ τους και να συμπληρώνουν ο ένας τον άλλον.
- Αντί να μάχονται και να συνωμοτούν μεταξύ τους, εναντίων σου.

Δεξιότητες προσωπικού management

- Είναι η ικανότητα να διατηρείς μια νοητική κατάσταση αισιοδοξίας και ρεαλιστικής αυτοπεποίθησης, ειδικά σε περιόδους κρίσης.

Ηγετικές δεξιότητες

- Είναι η ικανότητα να εμπνέεις εμπιστοσύνη, ενέργεια, πίστη στον εαυτό όλων των μελών της ομάδας σου, ειδικά σε περιόδους κρίσης.
- Αντί να επιτρέπεις στην αρνητικότητα ή την απαισιοδοξία και τον φόβο να παίρνουν τον έλεγχο και να σκοτώνουν το ομαδικό πνεύμα ανάπτυξης.

Προσωπικό σχέδιο δράσης

Το management των άλλων εξαρτάται από το management του εαυτού σου.

- *Διάβασε προσεκτικά τις παρακάτω **17 δεξιότητες Ηγεσίας***
- *Ποιες έχεις/κάνεις;*
- *Ποιες δεν έχεις/κάνεις;*

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ ΟΤΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΣΟΥ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΠΕΤΥΧΕΙΣ !

17 δεξιότητες Ηγεσίας

1. Ανάπτυξε μια έντονη διάθεση να βελτιωθείς

- *Με δική σου προσπάθεια.*
- *Μην αφήνεις τα πράγματα ως έχουν.*

2. Ονομάτισε τους κύριους στόχους σου

- *Ξεκαθάρισε ένα σύνολο στόχων για τους επόμενους 12 μήνες.*
- *Μην περιμένεις να τους δεις να υλοποιούνται από μόνοι τους.*

3. Ανάπτυξε μια συμμαχία αμοιβαίου οφέλους

- *Μια ομάδα ανθρώπων γύρο σου.*
- *Αυτούς που μπορείς να εμπιστευέσαι με πρακτικές συμβουλές και βοήθεια.*
- *Μην προσπαθείς να τα κάνεις όλα μόνος σου ! Ανάθεσε !*

4. Καλλιέργησε μια ευχάριστη προσωπικότητα

- *Βελτιώνοντας συνεχώς τα κενά-αδυναμίες σου. (είναι σίγουρο ότι έχεις)*
- *Μην προβάλεις-εκθέτεις άσχημο εαυτό στους άλλους.*

5. Χτίσε αυτοπεποίθηση

- *Επάνω σε μια ακριβή αποτίμηση των δεξιοτήτων σου.*
- *Μην ξεπουλιέσαι “φθηνά” !*
- *Μην προβάλεις το εγώ αλλά το “εμείς” !*

6. Να παίρνεις πρωτοβουλίες

- Προσπάθησε να αναλαμβάνεις πρωτοβουλία σε κάθε κατάσταση και βεβαιώσου ότι δείχνεις το δρόμο και σε άλλους.
- Μην περιμένεις να είναι τέλειες οι συνθήκες για να ξεκινήσεις μια προσπάθεια. Ποτέ δεν θα είναι... γι' αυτό κάνε εσύ το πρώτο βήμα !

7. Να είσαι πρόθυμος να κάνεις το +1 (το κάτι παραπάνω)

- Για τους ανθρώπους που ηγήσαι.
- Να είσαι περισσότερο από αυτό που εκείνοι περιμένουν να είσαι και όχι λιγότερο.

8. Καλλιέργησε ελεγχόμενο ενθουσιασμό

- Να δείχνεις τον ενθουσιασμό σου εκεί που χρειάζεται.
- Μην περιμένεις από τους άλλους να σε εμπνεύσουν. Μόνον εσύ μπορείς να το κάνεις αυτό για τον εαυτό σου.

9. Μάθε αυτοπειθαρχία

- Μάθε να κάνεις εκείνα που πρέπει, αλλά δεν θέλεις ή αναβάλλεις.
- Μην αφήνεις τα πράγματα να χειροτερεύουν ή να καταστραφούν, από τη δική σου αμέλεια.

10. Εξασκήσου στο να σκέφτεσαι με ακρίβεια

- Να ξεχωρίζεις ανάμεσα σε:
Επείγον και σπουδαίο, Σημαντικό και ασήμαντο
Πληροφόρηση που εμπιστεύεσαι και πληροφόρηση που δεν είναι σοβαρή

11. Ανάπτυξε την οργανωτική σου ικανότητα

- Γίνε άριστος στο να δημιουργείς μελετημένα, λεπτομερή, πρακτικά σχέδια δράσης.
- Ποτέ μην ξεκινάς τη μέρα σου, χωρίς σχέδιο.

12. Παρακίνησε τους άλλους να συνεργάζονται μεταξύ τους

- Μελέτησε καλά το τι είναι η Ηγεσία.
- Μάθε πως να δημιουργείς ένα κλίμα αρμονίας, μεταξύ των μελών της ομάδας σου.
- Η δυσαρμονία, καταστρέφει την αποδοτικότητα.

13. Απελευθέρωσε τη δύναμη του οράματός σου

- Δώσε χώρο στη φαντασία σου, να σε τροφοδοτήσει με δημιουργικές ιδέες.
- Μη βιάζεσαι να αποκλείσεις κάτι λέγοντας “Δεν θα δουλέψει”.

14. Ανάπτυξε επιμονή που να διαρκεί

- Μετά από κάθε αποτυχία να βελτιώνεις τα σχέδιά σου, έχοντας μάθει το μάθημα.
- Ποτέ μην εγκαταλείπεις την προσπάθεια !

15. Φρόντισε την υγεία σου (Φυσιολογία)

- Τρώγε και πίνε με μέτρο. Μην βλέπεις το φαγητό ως απόλαυση, αλλά ως ανάγκη επιβίωσης.
- Κάνε άσκηση για σωματική υγεία και αποφόρτιση του μυαλού.

16. Να ελέγχεις τα έξοδά σου

- Ξόδεψε λιγότερα, επένδυε τη διαφορά !
- Οι περισσότεροι κάνουν το αντίθετο: Ξοδεύουν πολλά και δανείζονται τη διαφορά ! (ξαναδιάβασέ το)

17. Γίνε καλός/ή επικοινωνιακά

- Μάθε να μιλάς ευγενικά, προσεκτικά και με σκέψη.
- Μην επιτρέπεις στον εαυτό σου να χρησιμοποιεί γλώσσα που μπορεί να πονέσει. Απλά διεκδίκησε αυτό που θέλεις, πολιτισμένα και με σωστή διαπραγμάτευση.
- Πάντα να έχεις στο μυαλό σου το **WIN-WIN** για την ομάδα σου.

Κλείνοντας,

σας ευχαριστώ πολύ και σας εύχομαι όλα όσα μελετήσατε να σας κάνουν έναν χαρισματικό **Ηγέτη**.



Με εκτίμηση

Ευάγγελος Κανίνιας

Qualified Business and Life Mentor

Πιστοποιημένος Μέντορας Επιχειρηματικότητας και Ζωής

Ελληνική & Διεθνής πιστοποίηση : GLOBAL CERT - N.O.C.N. group UK

Copyright © 2024 IQBLM - All rights reserved.

Πνευματική ιδιοκτησία περιεχομένου - Νόμος 2121/1993