

21 قانون في القيادة



جون سي ماكسويل

21 قانون في القيادة

يلخص الكاتب جون سي ماكسويل خلاصة تجاربه في مجال القيادة من خلال 21 قانوناً يسلط الضوء بهم على أبرز العناوين الرئيسية في نمو وتطور القادة وكيف يحددون مستوى قدراتهم وكيف يتبعهم الناس

1- قانون السقف

القدرة على القيادة تحدد مستوى قدرة المرء على تحقيق أهدافه فكلما كانت القدرة على القيادة أقل انخفض سقف الامكانيات، وكلما أردت أن ترتقي أكثر كانت حاجتك للقيادة أكثر وكلما زاد الأثر الذي ترغب بصلعه كنت بحاجة لقدرة أكبر على التأثير.

يمكنك زيادة الفعالية من خلال رفع مستواك بالقيادة وعندها ستبذل مجهوداً أقل لتحقيق نتائج أكبر وعلى العكس أيضاً فضعف مهاراتك القيادية سيجعلك تبذل مجهوداً أكبر للنجاح وبفعالية أقل.

2- قانون التأثير

المعيار الحقيقي للقيادة هو التأثير، لا أكثر ولا أقل، لكن هناك خمس

خرافات عن القيادة:

تستطيع أن تكون قائداً، دون أن تكون مديراً

ليس كل رجال الأعمال قادة

ليس كل العلماء قادة

ليس كل السابقين قادة

ليس كل الوجهاء قادة

الجوهر الحقيقي للتأثير يتمثل في قدرتك على إقناع الآخرين بالمشاركة

◀ عوامل تزيد تأثير الناس في الآخرين كقيادة

شخصياتهم: من هم ؟
العلاقات: من يعرفون ؟
المعرفة: مالذي يعرفونه ؟
الحدس: بماذا يشعرون ؟
الخبرة: ما تجاربهم ؟
النجاح السابق: مالذي حققوه ؟
القدرة: مالذي يستطيعون إنجازه ؟

3- قانون النمو

◀ القيادة تتطور يومياً وليس في يوم واحد، وهي كاستثمار تتراكم وتتضاعف، مراحل نمو القيادة:

لا تعرف ما الذي لا تعرفه
تعرف بأنك بحاجة لأن تعرف
تعرف ما الذي تعرفه
تعرف وتنمو ويبدأ هذا بالظهور بوضوح
تنطلق ببساطة بسبب ما تعرفه

4- قانون الملاحة

◀ أي شخص يستطيع توجيه السفينة ولكن تحديد المسار يتطلب قائداً، والقائد هو الشخص الذي يرى أكثر مما يراه الآخرون وأبعد مما يرى الآخرون وقبل أن يراه الآخرون.

◀ لكي تكون ملاح جيد :

احرص على التأمل والتعلم من أخطائك وتجاربك.
ادرس الظروف قبل تقديم أي تعهدات
(المالية، الموارد، الطاقات، التوقيت، الثقافة، المعنويات)
احرص على الاستماع لآراء الآخرين.
انظر للعقبات والتحديات بواقعيه ولا تتهاون

5- قانون الإضافة

◀ القادة يضيفون القيمة عن طريق خدمة الآخرين، عندما يقدرونهم
يعرفون احتياجاتهم ويلبونها بكل حرص واهتمام

6- قانون الأرض الصلبة

◀ الثقة هي أساس القيادة، والشخصية هي أساس الثقة، والثقة هي أساس
القيادة، ولتطوير شخصيتك عليك أن تنمي ثلاثة أمور:

الاستقامة: اقطع على نفسك عهداً أن تكون صادقاً تماماً
الموثوقية: كن ذاتك الطبيعية من غير تكلف ولا تصنع
الانضباط: قم بالأشياء الصحيحة دائماً بغض النظر عما تشعر به
وإن كنت قد خنت الثقة، اعتذر عن الخطأ الذي ارتكبته
وقم بالإصلاحات المناسبة

7- قانون الاحترام

◀ الناس عادة يتبعون القادة الذين هم أقوى منهم

◀ وأفضل ستة طرق لكسب الاحترام
القيادة بعفوية، احترام الآخرين، الشجاعة، النجاح، المبادئ الثابتة
التضحية من أجل الآخرين

8- قانون الحدس

◀ القادة يقيمون كل شيء من منظور قيادي، والحدس هو قدرة القائد على
قراءة ما يحدث حوله من (مواقف - أشخاص - اتجاهات)

9- قانون المغناطيسية

◀ شخصيتك تجذب من هم مثلك، وتشترك مع تابعيك في هذه المناطق:
الجيل، التوجه الذهني، الخلفية، القيم، الطاقة، الموهبة، القدرة على القيادة

10- قانون الارتباط

◀ القادة يمسون القلوب أولاً قبل أن يطلبوا المساعدة

11- قانون الدائرة الداخلية

◀ قدرة القائد تتحدد بواسطة الأشخاص الأكثر قرباً منه
صفات الرجال الذين يجب أن يكونوا في دائرتك:
له تأثير كبير مع الآخرين
يمتلك موهبة مكمله
يشغل منصباً استراتيجياً في المؤسسة
يضيف قيمه لك وللمؤسسة
يؤثر بإيجابيه على أفراد الدائرة الداخلية

◀ كيف تبني دائرة داخلية وتطورها:
أعط فريقك مسؤوليات إضافية
اقض وقتاً إضافياً معهم لتقديم النصح
انسب لهم الفضل وأثنِ عليهم حين ينجحون وحاسبهم حين يقصرون

12- قانون التفويض

◀ القادة الواثقون هم الذين يمنحون السلطة للآخرين
◀ وقد يعجز القادة عن تفويض السلطة لثلاثة أسباب:
الرغبة في الأمان الوظيفي
مقاومة التغيير
نقص قيمة الذات

13- قانون الصورة

◀ الناس يفعلون ما يرون القائد يفعله، لهذا تذكر التالي:
الأتباع يراقبون دائماً ما تفعله
تعليم ما هو صواب أكثر سهولة من فعل ما هو صواب
يجب أن نعمل على تغيير أنفسنا قبل أن نحاول تحسين الآخرين
المنحة الأكثر قيمة التي يمكن أن يعطيها القائد هي القيادة بالقدوة الحسنة

14- قانون الاقتناع

◀ الناس يقتنعون بالقائد ثم بالرؤية، إذاً يجب أن تزيد مصداقيتك لدى الأفراد من خلال:
إقامة علاقات طيبة معهم
أن تكون أميناً وصادقاً وبناء الثقة
ضع معايير عالية لنفسك
امنحهم الأدوات اللازمة للقيام بعملهم بشكل أفضل
ساعدهم على تحقيق أهدافهم الشخصية
كن معهم في تنمية وتطوير مهاراتهم كقادة

15- قانون النصر

القادة دائماً يجدون طريقة لكي يفوز الفريق من خلال :
وحدة الرؤية
تنوع المهارات
الالتزام بتحقيق النصر ودفع أفرادهم لتحقيق أقصى إمكانياتهم

إذا كنت غير قادر على اقناع نفسك بالالتزام بمسؤولية النصر للفريق فهناك
سبب من هذه الأسباب:
تسعى وراء رؤية غير مناسبة
تعمل في مؤسسة غير مناسبة
لست القائد المناسب

16- قانون القوة الدافعة

القوة الدافعة هي أوفى صديق للقائد
تحمس لرؤيتك وهدفك
أبعد المثبطين عنك
احتفل بإنجازاتك ولو كانت صغيرة

17- قانون الأولويات

القادة يدركون أن النشاط لا يعني الانجاز ..
كيف أركز على أولوياتي:

حدد أهدافك ومسؤولياتك
حدد الأعمال المترتبة عليها
اترك الأعمال التي لا تنسجم مع أهدافك ومسؤولياتك

١٨- قانون التضحية

◀ ينبغي للقائد أن يضحي لكي يعلو، وهناك أشياء يجب أن تعرفها عن التضحية:
ليس هناك نجاح بدون تضحية
غالباً يكون القادة مطالبين بالتضحية أكثر من غيرهم
لا بد أن تستمر في التضحية لكي تبقى أعلى
كلما كان مستوى القيادة أعلى كانت التضحية أعظم

١٩- قانون التوقيت

◀ توقيت القيادة على نفس قدر أهمية ما تفعله وما ترمي لتحقيقه، وهناك أربع احتمالات لإجراءات القائد:

الإجراء الخاطئ في الوقت غير المناسب يؤدي لكارثة
الإجراء الصحيح في الوقت غير المناسب يؤدي لمقاومة
الإجراء الخاطئ في الوقت المناسب يؤدي لخطأ
الإجراء الصحيح في الوقت المناسب يؤدي لنجاح

٢٠- قانون النمو المتفجر

◀ لكي تزيد النمو قم بقيادة أتباع ولكي تضاعف النمو قم بقيادة قادة

٢١- قانون الإرث

تقاس القيمة الباقية للقائد بواسطة تراثه، ولتطوير إرثك:
تعرف على الإرث الذي تريد تركه
عش الإرث الذي تريد تركه
اختر من سيحمل ويوصل إرثك
احرص على تسليم العصى



إختصارك

كتابك.. بإختصارك

+966 55 223 1032

wajez.book@gmail.com

@Ekhtsark

لتحميل الملخص

وباقى الملخصات

امسح هنا

