

٢١ قانون في القيادة لا تقبل الجدل

المؤلف:

جون سي ماكسويل

قام بالتلخيص:

راجي عفوربه

ملخص كتاب ٢١ قانون في القيادة لا تقبل الجدل

يتكلم الكاتب عن ٢١ قانون في القيادة استطاع استنباطها من خلال خبرته في تدريب الناس على القيادة

- ملاحظات قبل أن نبدأ
- القيادة تتطلب القدرة على القيام بأكثر من شيء واحد بكفاءة
 - لا أحد يطبق القوانين ال ٢١ كلها بكفاءة

عليك أن تتذكر ٤ أفكار و أنت تقرأ القوانين

- ١- يمكن تعلم القوانين
- ٢- القوانين قائمة بذاتها
- ٣- القوانين تحمل معها النتائج
- ٤- القوانين هي أساس القيادة

١- قانون السقف

القدرة على القيادة تحدد مستوى فعالية المرء

- لكي تغير اتجاه مؤسسه غير القائد
- كلما زادت كانت قدرتك على القيادة اكبر كانت فعاليتك أكبر

٢- قانون التأثير

المعيار الحقيقي للقيادة هو التأثير

هناك خمس خرافات عن القيادة

- ١- خرافة الإدارة:تستطيع أن تكون قائدا دون أن تكون مديرا
- ٢- خرافة رجال الأعمال:ليس كل رجال الأعمال قادة
- ٣- خرافة المعرفة:ليس كل العلماء قادة
- ٤- خرافة الريادة:ليس كل السابقين قادة
- ٥- خرافة المنصب:ليس كل الوجهاء قادة

عوامل تزيد تأثير القادة

- ١- شخصياتهم:من هم ؟
- ٢- العلاقات:من يعرفون؟
- ٣- المعرفة:مالذي يعرفون؟
- ٤- الحدس:بماذا يشعرون؟
- ٥- الخبرة:ما تجاربهم؟
- ٦- النجاح السابق:مالذي حققوه؟
- ٧- القدرة:مالذي يستطيعون انجازه؟

الجوهر الحقيقي للتأثير هو قدرتك على إقناع الآخرين بالمشاركة

٣- قانون النمو

القيادة تتطور يوميا وليس في يوم واحد

مراحل نمو القيادة:

- ١- لا تعرف ماالذي لا تعرفه
- ٢- تعرف انك بحاجة لان تعرف
- ٣- تعرف ماالذي تعرفه
- ٤- تعرف وتنمو ويبدأ هذا في الظهور بوضوح
- ٥- تنطلق ببساطه بسبب ما تعرفه

تطبيقات:

- ١- اكتب خطتك الشخصية للتطور والنمو
- ٢- وفر فرص نمو لمن حولك

٤- قانون الملاحة:

أي شخص يستطيع توجيه السفينة ولكن تحديد المسار يتطلب قائدا

((القائد هو الشخص الذي يرى أكثر مما يراه الآخرون وأبعد مما يرى الآخرون وقيل أن يرى الآخرون))

لكي تكون ملاحه جيدة:

- ١- عليك التأمل والتعلم من أخطائك وتجاربك
- ٢- ادرس الظروف قبل تقديم أي تعهدات (المالية - الموارد - الطاقات - التوقيت - الثقافة - المعنويات)
- ٣- استمع لآراء الآخرين
- ٤- انظر للعقبات والتحديات بواقعيه ولا تنهاون

آلية جون ماكسويل للملاحة

- ١- حدد المسار
- ٢- حدد أهدافك
- ٣- رتب أولوياتك
- ٤- أعلم الأفراد المناسبين
- ٥- امنح بعض الوقت للقبول
- ٦- ابدأ العمل
- ٧- توقع المشكلات
- ٨- أشر دائما إلى النجاحات
- ٩- راجع خطتك اليومية

٥- قانون الإضافة

القادة يضيفون القيمة عن طريق خدمة الآخرين

كيف نضيف القيمة للآخرين

- ١- عندما نقدرهم
- ٢- عندما نعرف احتياجاتهم ونقدمها لهم
- ٣- عندما نفعل أشياء يرضى عنها الله

٦- قانون الأرض الصلبة

الثقة هي أساس القيادة
الشخصية هي أساس الثقة والثقة هي أساس القيادة

لتطوير شخصيتك عليك أن تنمي ٣ مناطق

- ١- الاستقامة: اقطع على نفسك عهداً أن تكون صادقاً تماماً
- ٢- الموثوقية: كن ذاتك الطبيعية من غير تكلف ولا تصنع
- ٣- الانضباط: قم بالأشياء الصحيحة في كل وقت بغض النظر عما تشعر به

إن كنت قد خنت الثقة:

- ١- اعتذر عن الخطأ الذي ارتكبته
- ٢- قم بالإصلاحات المناسبة

٧- قانون الاحترام

الناس عادة يتبعون القادة الذين هم أقوى منهم

أفضل ٦ طرق لكسب الاحترام

- ١- القدرة الطبيعية على القيادة
- ٢- احترام الآخرين
- ٣- الشجاعة
- ٤- النجاح
- ٥- الولاء : لديه ولاء قوي لمبادئه وفريقه
- ٦- القيمة المضاف للآخرين: يضحى من أجلهم

٨- قانون الحدس:

القادة يقيمون كل شيء من منظور قيادي

الحدس هو قدرة القائد على قراءة ما يحدث حوله (مواقف – أشخاص – اتجاهات)

٩- قانون المغناطيسية

شخصيتك تجذب من هم مثلك

تتشارك مع تابعيك في هذه المناطق

- ١- الجيل
- ٢- التوجه الذهني
- ٣- الخلفية
- ٤- القيم
- ٥- الطاقة
- ٦- الموهبة
- ٧- القدرة على القيادة

١٠- قانون الارتباط

القادة يمسون القلوب أولا قبل أن يطلبوا المساعدة

كيف تنشئ الارتباط

- ١- ارتبط بنفسك
- ٢- تواصل بانفتاح
- ٣- اعرف جمهورك
- ٤- جسد رسالتك
- ٥- تفهم موقف الآخرين
- ٦- ركز عليهم وليس على نفسك
- ٧- آمن بهم
- ٨- قدم الاتجاه والأمل

١١- قانون الدائرة الداخلية:

قدرة القائد تتحدد بواسطة الأشخاص الأكثر قربا منه

صفات الرجال الذين يجب أن يكونوا في دائرتك:

- ١- له تأثير كبير مع الآخرين
- ٢- يمتلك موهبة مكمله
- ٣- يشغل منصبا استراتيجيا في المؤسسة
- ٤- يضيف قيمة لك وللمؤسسة
- ٥- يؤثر بإيجابيه على أفراد الدائرة الداخلية

كيف تبني دائرة داخلية وتطورها:

- ١- أعطهم مسؤوليات إضافية
- ٢- اقض وقتا إضافيا معهم لتقديم النصح
- ٣- انسب لهم الفضل واثن عليهم حين ينجحون وحاسبهم حين يقصرون

١٢- قانون التفويض

القادة الواصلون هم الذين يمنحون السلطة للآخرين

يعجز القادة عن تفويض السلطة لثلاثة أسباب:

- ١- الرغبة في الأمان الوظيفي
- ٢- مقاومة التغيير
- ٣- نقص قيمة الذات

١٣- قانون الصورة

الناس يفعلون ما يرون القائد يفعله

تذكر التالي:

- ١- الأتباع يراقبون دائما ما تفعله
- ٢- تعليم ما هو صواب أكثر سهولة من فعل ما هو صواب
- ٣- يجب أن نعمل على تغيير أنفسنا قبل أن نحاول تحسين الآخرين
- ٤- المنحة الأكثر قيمة التي يمكن أن يعطيها القائد هي القيادة بالقدوة الحسنه

١٤- قانون الاقتناع:

الناس يقتنعون بالقائد ثم بالرؤية

كيف تزيد مصداقيتك لدى الأفراد

- ١- إقامة علاقات طيبة معهم
- ٢- أن تكون أمينا وصادقا وبناء الثقة
- ٣- وضع معايير عالية لنفسك وإعطاء القدوة
- ٤- منحهم الأدوات اللازمة للقيام بعملهم بشكل أفضل
- ٥- مساعدتهم على تحقيق أهدافهم الشخصية
- ٦- تنميتهم وتطويرهم كقادة

١٥- قانون النصر

القادة يجدون طريقة لكي يفوز الفريق

٣ عناصر لفوز الفريق:

- ١- وحدة الرؤية
- ٢- تنوع المهارات
- ٣- قائد ملتزم بتحقيق النصر ودفع أفراده لتحقيق أقصى إمكاناتهم

تطبيقات:

- ١- عليك تحمل مسؤولية فوز الفريق
- ٢- يجب أن يكون حماسك والتزامك وتضحياتك أكبر من أفراد الفريق

إذا كنت غير قادر على اقناع نفسك بالالتزام بمسؤولية النصر للفريق فهناك سبب من هذه الأسباب

- ١- تسعى وراء رؤية غير مناسبة
- ٢- تعمل في مؤسسة غير مناسبة
- ٣- لست القائد المناسب

١٦- قانون القوة الدافعة: (الحماس و الاندفاع)

القوة الدافعة هي أوفى صديق للقائد

لزيادة القوة الدافعة:

- ١- تحمس لرؤيتك وهدفك
- ٢- أبعد المثبطين عنك
- ٣- احتفل بإنجازاتك ولو كانت صغيرة

١٧- قانون الأولويات:

القادة يدركون أن النشاط لا يعني الانجاز

كيف أركز على أولوياتي:

- ١- حدد أهدافك ومسؤولياتك
- ٢- حدد الأعمال المترتبة عليها
- ٣- اترك الأعمال التي لا تتسجم مع أهدافك ومسؤولياتك

١٨- قانون التضحية:

ينبغي للقائد أن يضحي لكي يعلو

أشياء يجب أن تعرفها عن التضحية

- ١- ليس هناك نجاح بدون تضحية
- ٢- غالباً يكون القادة مطالبين بالتضحية أكثر من غيرهم
- ٣- لا بد أن تستمر في التضحية لكي تبقى أعلى
- ٤- كلما كان مستوى القيادة أعلى كانت التضحية أعظم

١٩- قانون التوقيت:

توقيت القيادة على نفس قدر أهمية ما تفعله وما ترمي لتحقيقه

أربع احتمالات لإجراءات القائد:

- ١- الإجراء الخاطئ في الوقت غير المناسب يؤدي لكارثة
- ٢- الإجراء الصحيح في الوقت غير المناسب يؤدي لمقاومة
- ٣- الإجراء الخاطئ في الوقت المناسب يؤدي لخطأ
- ٤- 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

لتطوير إرثك:

- ١- تعرف على الإرث الذي تريد تركه
- ٢- عش الإرث الذي تريد تركه
- ٣- اختر من سيحمل ويوصل إرثك
- ٤- احرص على تسليم العصى (ساعد من سيحمل إرثك على وضع خطة التوصيل)