

The 21 Irrefutable
Laws of Leadership:
Follow Them
and People Will
Follow You
Jon C. Maxwell



21 неопровержимый закон лидерства

Следуйте им, и люди
последуют за вами

Джон Максвелл

Smart Reading

**Ключевые идеи книги: 21
неопровержимый закон лидерства.
Следуйте им, и люди последуют
за вами. Джон Максвелл**

Smart Reading

Ключевые идеи книги: 21 неопровержимый закон лидерства. Следуйте им, и люди последуют за вами. Джон Максвелл / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Джона Максвелла «21 неопровержимый закон лидерства. Следуйте им, и люди последуют за вами». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге Как стать лидером и увлечь за собой людей? Как сделать так, чтобы ваши идеи поддерживал коллектив? Американский пастор и по совместительству мотивационный спикер Джон Максвелл вывел 21 закон лидерства, следуя которым пройти мимо успеха практически невозможно. Джон Максвелл уверен: в основе любого успеха лежит лидерство, а в основе успешного лидерства – характер. Характер – это не жесткость и не упорное продвижение в массы своей позиции, а умение принимать верные решения, прислушиваться к другим и служить идее и коллективу. Зачем читать • Понять, как получают харизматичные лидеры и попробовать стать таким. • Научиться понимать, убеждать и вести за собой коллег и партнеров. • Разобраться, от чего зависит успех проекта, как выстраивать коммуникацию и избегать подводных камней. Об авторе Джон Максвелл – американский пастор (протестантизм), автор 24 книг, мотивационный спикер и эксперт по вопросам лидерства, известный далеко за пределами США. За годы служения в церкви смог посетить и лично побеседовать со множеством христианских лидеров и миссионеров. Ежегодно выступает перед более чем 250-тысячной аудиторией. Читателями книг Джона Максвелла только на английском языке, а также участниками его семинаров по лидерству, стали более миллиона человек.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Каждый хоть раз в жизни завидовал лидеру	7
1. Закон потолка	8
2. Закон влияния	9
3. Закон процесса	10
4. Закон навигации	11
5. Закон добавленной стоимости	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Smart Reading

Ключевые идеи книги: 21 неопровержимый закон лидерства. Следуйте им, и люди последуют за вами. Джон Максвелл

Оригинальное название:

The 21 Irrefutable Laws of Leadership: Follow Them and People Will Follow You

Автор:

Jon C. Maxwell

www.smartreading.ru

Каждый хоть раз в жизни завидовал лидеру

Даже самый скромный человек хотя бы раз в жизни хотел бы зажечь на сцене, идеально проверить сложный проект или быть тем, к кому обращались бы за советом в сложной ситуации, – то есть лидером. Порой кажется, что лидеры занимают свое место не совсем заслуженно. И лишь с опытом становится понятно, что позиция лидера требует внутренней собранности, воли, смелости и еще очень многих качеств, которые есть далеко не у каждого.

Почему же именно пастор написал книгу об основах лидерства, которую только на английском купили более миллиона раз? Да что он вообще понимает в лидерстве? Эти вопросы вполне логичны. Нам, людям постсоветского пространства, церковь представляется отделенным от государства и бизнеса институтом, подчиненным этике и человеколюбию, находящимся вне конкурентной борьбы суетного бренного мира. В США же, напротив, конкуренция в церковной среде значительна. Национальный совет церквей США – организация, в которой представлены все христианские церкви, – насчитывает более 100 тыс. конгрегаций. Американские церкви – это всегда немного бизнес, ведь приход на что-то нужно содержать, в церковь должны приходить люди, вносить пожертвования, неплохо, чтобы приход еще и рос. И все это в условиях, когда за углом есть другая церковь, да и люди XXI века не очень религиозны... Поэтому роль пастора в американской церкви сложно переоценить. От него зависит все.

Джон Максвелл оказался очень успешным пастором, именно поэтому его приглашают спикером на мероприятия Fortune 500 и именно поэтому его книга стала бестселлером. Ему есть что сказать о лидерстве, ведь он смог мотивировать людей, которые от него никак не зависели и были вольны выбирать, чьей интерпретации постулатов христианства следовать.

1. Закон потолка

Уровень лидерства определяет уровень эффективности. Если уровень лидерства 8 (по шкале от 1 до 10), то уровень эффективности не может быть выше 7. А если уровень лидерства 1, то эффективность будет еще ниже, несмотря ни на какие другие определяющие успех факторы. Это касается как отдельных людей, так и компаний (поэтому, когда компания в кризисе, смена лидера – оптимальное решение).

В конце 1930-х годов братья Дик и Мак Макдональд открыли свой первый ресторан. Но несмотря на успех на ранних этапах, McDonalds стал ведущий международной компанией лишь после того, как Рей Крок, который был настоящим лидером, купил у братьев право на эксклюзивную продажу франшизы McDonalds. Менее чем за 10 лет он открыл таким образом более 100 ресторанов в США.

Как использовать закон потолка:

► Разберитесь, какие из ваших целей требуют взаимодействия с людьми. Помните, что успех в них зависит от вашего уровня лидерства.

► Попросите коллег (или друзей) оценить ваши способности быть лидером (умение общаться, навыки долгосрочного планирования, наличие видения, умение добиваться результата).

2. Закон влияния

Оценить лидерские качества можно только по уровню влияния лидера на других. Лидера нельзя назначить. Быть лидером и иметь влияние – это можно только заслужить. Лидер тот, у кого есть последователи, приверженцы, то есть тот, к чьим словам прислушиваются.

«Быть могущественной – это как быть настоящей леди. Если вам приходится напоминать людям, что вы ею являетесь, вы ею не являетесь точно».

Маргарет Тэтчер

Мифы о лидерстве:

- ▶ **Менеджмент.** Нет, лидерство – это не менеджмент. Управлять другими не значит их куда-то вести. Лидер способен менять статус-кво, а менеджер его лишь поддерживает.
- ▶ **Предпринимательство.** Лидер – не то же самое, что предприниматель.
- ▶ **Знания.** Лидер необязательно обладает какими-то особыми знаниями. Университеты полны профессоров, но далеко не все они лидеры.
- ▶ **Первенство.** Лидер – не всегда первопроходец.
- ▶ **Высокая должность.** Человек может быть лидером вне зависимости от должности, а занимающие высокую должность люди не всегда лидеры.

Факторы, определяющие уровень лидера:

- ▶ характер;
- ▶ связи;
- ▶ знания;
- ▶ интуиция;
- ▶ опыт;
- ▶ прошлые победы;
- ▶ на что он способен в будущем.

«Вся суть влияния состоит в том, чтобы заставить другого участвовать».

Гарри А. Оверстрит

Как использовать закон влияния:

- ▶ Вспомните, в какие из перечисленных мифов о лидерстве вы верили? Пересмотрите свою позицию.
- ▶ Обратите внимание, на какие из перечисленных факторов лидерства вы обычно опираетесь, чтобы убедить людей? Какие возможности используете недостаточно? Исправьте положение.
- ▶ Займитесь общественной работой (например, в некоммерческой организации) и попробуйте развить лидерские качества на практике.

3. Закон процесса

Лидером не становятся за день и не рождаются, лидерские качества развивают постепенно и ежедневно. Лидеры умеют учиться и повышают лидерские навыки на протяжении всей жизни. Лидер – это человек действия.

Этапы развития лидерских навыков:

1. Не знаю, что чего-то не знаю (например, что лидерство зависит от определенных качеств и их можно развивать).
2. Понимаю, что чего-то не знаю, но не понимаю, что конкретно учить и развивать.
3. Понимаю, чего именно не знаю, и понимаю, в каком направлении развиваться и какие навыки совершенствовать.
4. Знаю, улучшаю свои навыки и расту – эффект налицо.
5. Двигаюсь дальше по выбранному пути.

«Чемпионы не становятся чемпионами на ринге – там их только признают таковыми».

Теодор Рузвельт

Как использовать закон процесса:

- Ответьте на вопрос, есть ли у вас план личного роста и в чем он состоит. Если плана нет, составьте его.
- Подумайте о том, что лидеры не только растут сами, но и способствуют росту тех, кто за ними следует.
- Если вы занимаете руководящую должность, то вы можете создать культуру личного роста в своем отделе, организации. Подумайте о том, как сделать это.

4. Закон навигации

Штурвал крутит может кто угодно, но только лидер умеет выбирать курс и идти по нему. При этом для лидера важен навык – учиться на своих ошибках, рефлексировать. Ведь именно прошлые ошибки указывают на неверную логику, ошибочные предположения и отсутствие необходимых навыков.

Почему важна рефлексия:

- ▶ Дает перспективу.
- ▶ Является залогом эмоциональной целостности.
- ▶ Позволяет принимать более верные решения.
- ▶ Позволяет увидеть картину целиком.
- ▶ Благодаря ей хороший опыт становится ценным опытом.

Успешная навигация требует:

- ▶ четкого понимания цели и приоритетов;
- ▶ тщательного анализа условий;
- ▶ уверенности, что принятые решения соответствуют как собственным принципам (установкам, вере), так и фактам;
- ▶ умения слушать других;
- ▶ оставлять достаточно времени для принятия окружающими решений и плана действий;
- ▶ выявлять ключевых игроков (персонал);
- ▶ быть готовым к трудностям, предвосхищать их;
- ▶ не забывать о цели;
- ▶ ежедневно пересматривать план действий.

«Успешному планированию препятствуют: страх изменений, невежество, неуверенность в будущем и нехватка воображения».

Джон Максвелл

Как использовать закон навигации:

- ▶ У вас есть привычка регулярно обдумывать причины своих неудач? Стоит ее завести.
- ▶ Выполняйте домашнее задание лидера – готовьте почву, то есть советуйтесь с экспертами и людьми, которых затронут грядущие изменения. Согласуйте свои позиции, проработайте планы, добивайтесь согласия с вашей позицией заинтересованных лиц. И лишь потом действуйте.
- ▶ Подумайте, на что вы больше опираетесь, на факты или на ценности (веру)? Настоящие лидеры в равной степени учитывают и то и другое.

5. Закон добавленной стоимости

Лидер создает добавленную стоимость, когда служит другим. Успех организации зависит от качества работы всего персонала, а не только лидера. Задача лидера – служить сотрудникам и таким образом создавать добавленную стоимость. Усилия лидера суммируются с усилиями других сотрудников, и это способствует успеху. Создавать добавленную стоимость можно только сознательно, ведь человек по натуре эгоистичен. *Мотивы лидера играют ключевую роль. Самый главный вопрос лидера – насколько его действия позволяют другим продвинуться.* Мотивацией лидера не должны быть его собственный успех или продвижение по карьерной лестнице.

Лидер создает добавленную стоимость, когда:

- ▶ по-настоящему ценит других;
- ▶ становится ценным для других людей, создает для них благоприятные условия, способствует их росту;

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.